Do potęgi gospodarczej Państwa —
przez wzmocnienie handlu polskiego.

OGÓLNOPOLSKI KONGRES KUPIECTWA CHRZEŚCIJAŃSKIEGO

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego

Warszawa
13—15. XI. 1937

Nakładem
Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego
Warszawa, Zielna 50

Drukarnia Artystyczna, Warszawa, Nowy Świat 47, tel. 635-80 i 635-83.

SPIS RZECZY

WSTĘP

Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, reprezentująca interesy zorganizowanego polskiego kupiectwa chrześcijańskiego w Polsce, na Zjeździe Delegatów w dniu 2 marca 1937 roku postanowiła zwołać w r. 1937 Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego. Kongres ten w założeniu swym poza manifestacją sprawności organizacyjnej i solidarności zawodowej kupiectwa, zrzeszonego w Naczelnej Radzie, postanowiono poświęcić ustaleniu właściwej w Polsce polityki handlowej.

W związku z powyższą decyzją, przedstawiciele Naczelnej Rady udali się w dniu 29 września br. na Zamek Królewski, zwracając się z prośbą do Pana Prezydenta Rzeczypospolitej Prof. Ignacego Mościckiego, aby zechciał zaszczycić Swoją obecnością uroczystość otwarcia pierwszego Ogólnopolskiego Kongresu Kupiectwa Chrześcijańskiego, który zwołany został do Warszawy na dnie 13 — 15 listopada 1937 r.

Pan Prezydent Rzeczypospolitej w dłuższej rozmowie z delegacją Naczelnej Rady dał wyraz głębokiego zainteresowania i dużej życzliwości dla spraw kupiectwa polskiego, obiecując jednocześnie nietylko osobisty udział w otwarciu Kongresu, ale i przyjęcie uczestników Kongresu na Zamku.

Po wielu przygotowaniach, które pochłonęły moc czasu i pracy ze strony wszystkich organizacyj kupiectwa chrześcijańskiego, wchodzących w skład Naczelnej Rady, — w dniu 13 listopada br. uroczystości kongresowe zapoczątkowała Msza św., celebrowana przez J. E. Księdza Arcybiskupa Stanisława Galla w Katedrze św. Jana. W głównej nawie Kościoła zajęły miejsca sztandary licznych organizacyj kupieckich, przybyłych na Kongres. Kazanie wygłosił Ksiądz E. Kosibowicz T. J.

Po nabożeństwie udano się do sali Filharmonii Warszawskiej, gdzie o godz. 11 nastąpić miało otwarcie Kongresu.

Liczba uczestników, przybyłych na Kongres, przekroczyła przewidywania organizatorów, sięgając 5.000 osób. W tych warunkach wielka sala Filharmonii Warszawskiej nie była w stanie pomieścić zebranych. Znaczna część osób musiała udać się do pobliskich sal teatru Małego i kinoteatrów Trianon i Rialto, gdzie przez zainstalowane megafony miała możność słyszenia przebiegu uroczystości otwarcia, transmitowanego przez radio.

O godz. 11 min. 15 zajął w loży honorowej miejsce, entuzjastycznie witany przez zebranych Pan Prezydent Rzeczypospolitej w otoczeniu domu wojskowego i cywilnego, z panem gen. brygady Kazimierzem Schally na czele. W loży Pana Prezydenta zajął również miejsce wojewoda Warszawski p. Władysław Jaroszewicz.

Jako goście honorowi raczyli wziąść udział w otwarciu Kongresu panowie: marszałek Sejmu Stanisław Car, vicepremier i minister Skarbu p. inż. Eugeniusz Kwiatkowski, pp. min. A. Roman, J. Poniatowski, W. Świętosławski, J. Ulrych oraz w zastępstwie pana ministra spraw wojskowych T. Kasprzyckiego — generał brygady Br. Regulski. Duchowieństwo reprezentował Jego Ekscelencja ksiądz arcybiskup Stanisław Gall. Obok panów ministrów zajęli miejsca pp. podsekretarze stanu: A. Chełmoński, T. Grodyński, K. Morawski, A. Rose, M. Sokołowski, prezydent miasta S. Starzyński, prezes Banku Gospodarstwa Krajowego gen. R. Górecki, prezes P.K.O. H. Gruber oraz panowie: dyrektor L. Barański, dyrektor T. Geppert, dyr. M. Wierusz-Kowalski, dyr. dr. J. Lubowicki, dyrektor W. Martin, dyrektor M. Mickiewicz, dyrektor J. Nowak, dyrektor Cz. Peche, dyrektor inż. A. Sachnowski, prezes poseł Sobczyk, prezes W. Staniszewski, dyrektor Marian Turski. Oprócz wymienionych pierwsze rzędy krzeseł zajęli wybitni przedstawiciele instytucyj państwowych, samorządowych i gospodarczych.

Za stołem prezydialnym, ustawionym na podium, zasiedli panowie: prezes Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego H. Brun, prezes Związku Izb Przemysłowo-Handlowych inż. Cz. Klarner, oraz viceprezesi Naczelnej Rady: S. Barcikowski, T. Marchlewski, A. Szarski, F. Woźniak, prezesi organizacyj, wchodzących w skład Naczelnej Rady: S. Arct, Z. Fiedler, E. Jakubowski, W. Jerzykiewicz, E. Kowalski, J. K. Pfau, W. Mierzejewski, S. Szczepaniak, prezesi i viceprezesi Izb Przemysłowo-Handlowych: St. Kałamajski, R. Ruciński, S. Tor, E. Gruszczyński, B. Herse, K. Kania, B. Kentzer, J. S. Kuhn, J. Michałowicz, K. Otmianowski, I. Puławski, J. Schayer, dr. W. Smoleń, S. Szulc.

W dalszych rzędach krzeseł na podium zasiedli członkowie zarządów organizacyj, wchodzących w skład Naczelnej Rady.

Pierwszy zabrał głos prezes Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego Henryk Brun, którego przemówienie przerywane było kilkakrotnie oklaskami, szczególnie wówczas, gdy dziękował za przychylne ustosunkowanie się do spraw handlu polskiego i przybycie na Kongres Panu Prezydentowi Rzeczypospolitej. Oklaskami również przyjęto słowa p. Bruna, skierowane pod adresem Vicepremiera Kwiatkowskiego, który jako Minister Przemysłu i Handlu w roku 1928 stwierdził błędność stosunku społeczeństwa i poprzednich rządów do spraw handlu oraz do jego roli w gospodarce narodowej. Następnie w imieniu Rządu Rzeczypospolitej wygłosił przemówienie Pan Minister Przemysłu i Handlu Antoni Roman.

Dalsze przemówienia wygłosili: Prezydent Miasta p. Stefan Starzyński, Prezes Związku Izb Przem. - Handl. p. inż. Czesław Klarner, Prezes Związku Izb i Organizacyj Rolniczych p. pos. Piotr Sob-

czyk, Prezes Związku Izb Rzemieślniczych, p. pos. Antoni Snopczyński i Dyrektor Centralnego Związku Przemysłu Polskiego p. Andrzej Wierzbicki. Po tych przemówieniach, żywo oklaskiwanych przez tysiączne rzesze uczestników Kongresu, zabrał głos p. Prezes Brun, wzywając obecnych do wzięcia udziału w pochodzie na Grób Nieznanego Żołnierza.

Stosownie do wezwania p. Prezesa Bruna przed Filharmonią uformował się wielki pochód uczestników Kongresu, mający na czele Prezydium Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, następnie sztandary przybyłych na Zjazd organizacji. Dalszy ciąg pochodu stanowili przybyli na Kongres kupcy.

Tegoż dnia, t. j. w sobotę 13 listopada o godz. 16 min. 45 uczestnicy Kongresu przyjęci zostali na Zamku Królewskim przez Pana Prezydenta Rzeczypospolitej, który spędził dłuższy czas na rozmowie z przedstawicielami chrześcijańskiego handlu.

Na Zamku byli również obecni p. Vicepremier Eugeniusz Kwiatkowski i p. Minister Przemysłu i Handlu Antoni Roman. W bezpośrednich rozmowach z uczestnikami Kongresu Pan Vicepremier i Pan Minister udzielili rad i wskazówek w zakresie prowadzenia przedsiębiorstw handlowych, budząc powszechne oznaki sympatii za ten bliski i życzliwy stosunek do przybyłych na Zjazd kupców.

Wieczorem o godz. 20-ej rozpoczęły się obrady w Podkomisjach Kongresowych, które trwały do późnej nocy. Nazajutrz o godz. 10-ej rano wznowiono obrady w Podkomisjach i prowadzono je do obiadu.

O godzinie 19-ej w głównej sali Rady Miejskiej rozpoczęło się drugie plenarne zebranie Kongresu, w czasie którego Dyrektor Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, p. poseł Brunon Sikorski wygłosił obszerne przemówienie, reasumujące wyniki Kongresu. Następnie Prezesi poszczególnych Podkomisji odczytali rezolucje, wyniesione z toku obrad Podkomisji i uzgodnione na posiedzeniu regulaminem przewidzianej Głównej Komisji Redakcyjnej.

Po odczytaniu rezolucyj, przyjmowanych entuzjastycznie przez ogół zebranych p. Prezes Brun podziękował wszystkim uczestnikom Kongresu za udział i pracę, nadmieniając jednocześnie, że Pan Prezydent Miasta stoł. Warszawy S. Starzyński, który ze względu na ważną konferencję, odbywającą się w tym czasie, nie mógł przybyć na zamknięcie Kongresu, zaprosił wszystkich zebranych do przyległych salonów na herbatkę.

Po przemówieniu p. Bruna p. R. Gorgolewski w imieniu Lwowskiej Kongregacji Kupieckiej zwrócił się do zebranych z prośbą o uchwalenie wniosku treści następującej:

‚Zdając sobie sprawę z ogromu prac, stale od szeregu lat przez Naczelną Radę Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego prowadzonych, uczestnicy Ogólnopolskiego Kongresu Kupiectwa Chrześcijańskiego składają na ręce W. Pana Prezesa Henryka Bruna podziękowanie dla Prezydium, Dyrekcji i Biura Naczelnej Rady wraz z prośbą o dalszą wytrwałą obronę interesów zorganizowanego kupiectwa chrześcijańskiego“.

Wniosek ten przyjęto przez aklamację, po czym zebrani odśpiewali Hymn Narodowy, opuszczając w podniosłym nastroju salę obrad.

Dnia 15.XI, jako w trzecim dniu Kongresu, odbyły się przewidziane programem wycieczki, m. in. do Fabryki Czekolady E. Wedel, do Zakładów Philipsa, do montowni samochodów „Lilpop, Rau i Loewenstein".

PLENUM I

Prezes Naczelnej Rady
Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego
HENRYK BRUN

Wielki dzień przeżywa dzisiaj kupiectwo polskie. Pierwszy to raz bowiem w historii Polski Odrodzonej obrady kupiectwa, nasz sejm kupiecki, zostały zaszczycone w dniu ich otwarcia obecnością Głowy Państwa w otoczeniu panów ministrów i najwyższych dostojników duchownych i świeckich.

Imieniem całego zorganizowanego kupiectwa polskiego, które w pełni zdaje sobie sprawę z wielkiego zaszczytu, jaki je w dniu dzisiejszym spotkał, mam honor, w charakterze przewodniczącego Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, złożyć Tobie, Dostojny Panie, korny hołd nasz oraz wyrazy najgłębszego podziękowania za Twoje łaskawe uczestnictwo w naszym Kongresie.

Obecność na naszych obradach tylu członków Rządu i tylu dostojników Kościoła, Państwa i Miasta oraz czołowych przedstawicieli społeczeństwa polskiego świadczy niewątpliwie o życzliwym ustosunkowaniu się do nas, do naszych spraw i do prac, jakie zamierzamy w czasie trwania Kongresu przeprowadzić. Obecność ta świadczy nadto o czymś więcej, o czymś co napawa nas największą bodaj radością, — świadczy o dokonywującej się zmianie ustosunkowania do spraw polskiego handlu zarówno czynników rządzących, jak i szerokich mas społeczeństwa polskiego.

Nie mam zamiaru przypominać w tej chwili tragicznej historii handlu w dawnej Polsce z czasów ucisku mieszczaństwa, z czasów smutnej pamięci uchwał sejmowych, nakładających piętno pogardy na handel i inne zajęcia miejskie. Z owych to czasów datuje się objęcie przez obcych zawodu kupieckiego w Polsce przy utrwaleniu się w szerokich masach społeczeństwa wręcz atawistycznej niechęci do handlu.

Nie mam również zamiaru przypominać losów handlu z pierwszego okresu Polski Odrodzonej, kiedy to w symplistycznym a demagogicznym zarazem poszukiwaniu przyczyn drożyzny, wywołanej dewaluacją pieniądza, chciano znaleźć w kupcu źródło świadomej spekulacji i uogólniając karygodne sporadyczne wypadki, wskazywano

społeczeństwu kupca, jako zbędnego i wręcz szkodliwego pośrednika, którego należałoby corychlej zastąpić innymi formami wymiany.

Rezultat tych stosunków — nie mających bodaj precedensów w innych krajach o wysokim rozwoju gospodarczym — mógł być tylko jeden: brak w handlu wykwalifikowanych ludzi i odpowiednich kapitałów, t. j. tych dwuch podstawowych czynników, które decydują o powodzeniu jakiegokolwiek działania gospodarczego, a w konsekwencji — dzisiejszy stan aparatu wymiany w Polsce w jego głównym ogniwie: handlu indywidualnym.

Rozdrobnienie przedsiębiorstw handlowych, nadmiar drobnych przedsiębiorstw handlowych przy braku większych i wyższego stopnia placówek, bardzo niski poziom fachowego przygotowania wśród kupiectwa, a zatym prymitywizm form i metod pracy, rażące zaniedbanie w zakresie technicznego wyposażenia handlu oraz wadliwa organizacja podaży ze strony produkcji,

oto krótko nakreślony obraz sytuacji handlu w Polsce.

A skutki ogólno-gospodarcze tego stanu rzeczy?

Niejednolicie obsłużony i niewykorzystany w swej pojemności, a zatym niezorganizowany rynek wewnętrzny, co nam ostatnio żywo potwierdziły doświadczenia z minionego okresu kryzysu gospodarczego.

Równocześnie w stosunkach handlowych z zagranicą cechująca je bierność obrotów po obu stronach wymiany, t. j. zarówno w eksporcie i w imporcie, gdyż kraj handlowo niezorganizowany nie może brać w większym stopniu czynnego udziału w wymianie międzynarodowej, a koszty obecnego pośrednictwa handlowego ciążą dotkliwie na jego bilansie płatniczym.

Niestety, przez długie lata nie uświadamiano sobie wagi tych ujemnych skutków, jakie dla gospodarstwa polskiego wynikały z położenia handlu w Polsce.

Dopiero w 1928 r. jeden z Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej miał śmiałość stwierdzić błędność stosunku społeczeństwa i poprzednich rządów do spraw handlu oraz do jego roli w gospodarstwie i odważył się rehabilitować dobre imię i zawód kupca w opinii publicznej. Minister ten wypowiedział, bodaj po raz pierwszy w Odrodzonej Polsce bezsprzecznie słuszne i wielkie słowa, iż od podniesienia znaczenia i poziomu handlu polskiego zależna jest szybkość zbliżenia się Polski pod względem ekonomicznym — do wielkich państw gospodarczych świata.

Tym pierwszym, tak odważnym Ministrem w Polsce, był ówczesny Minister Przemysłu i Handlu, a dzisiaj nasz — tu obecny — Wicepremier p. inż. Eugeniusz Kwiatkowski.

Pod wpływem rosnącego uświadomienia gospodarczego w społeczeństwie polskim i na skutek odpowiedniej akcji prowadzonej usilnie przez chrześcijańskie zrzeszenia kupieckie — zaczął się na szczęście zaznaczać coraz silniej zwrot w opinii publicznej co do pojęć o polskim handlu oraz jego roli społecznej i gospodarczej i dzisiaj sądzę, że w imię dobrze zrozumianego interesu Polski zwyciężył już chyba ostatecznie pogląd o konieczności stworzenia i poparcia racjonalnie zorganizowanego handlu, na kupcu polskim opartego.

Ale — poza ściśle gospodarczymi — są inne jeszcze względy, które nakazują uznanie pełnej słuszności powyższego poglądu. Zdrowy handel kupiecki — to ostoja mieszczaństwa. A silne materialnie i politycznie mieszczaństwo — to najwłaściwsza, najpewniejsza gwarancja ładu i równowagi wewnętrznej, tak podczas pokoju, jak i w czasie wojny!

Wszyscy widzimy te groźne chmury, które zbierają się na horyzoncie politycznym.

Tak, jak całą duszą i sercem pragniemy, by nasz front wojskowy był silny, jednolity i do wszelkich ewentualności w najlepszy sposób przygotowany, tak tą samą myślą wiedzeni, musimy rozumieć konieczność, pragnąć i dążyć do tego, by zaplecze tego frontu było również należycie zorganizowane i ożywione wraz z nim jedną myślą, jednym sercem i jednym pragnieniem.

To zaplecze, które w koniecznej potrzebie przyjść wojskowym naszym z pomocą powinno, to my — mieszczanie polscy, a w pierwszej linii my, kupcy, z naszymi składami, zapasami i umiejętnością pobudzania do życia oraz odpowiedniego nastawiania nowych warsztatów pracy.

Poza problemem postawienia na najwyższym poziomie, wysiłkiem całego społeczeństwa, obronności naszego kraju, najdonioślejszym bodaj dla przyszłości Polski zagadnieniem jest sprawa przeludnienia i nędzy naszej wsi. Dawniej setki tysięcy ludności polskiej emigrowało zagranicę. Dzisiaj emigracja taka jest nieomal niemożliwa. Musi więc ona odbywać się właśnie do naszych miast, tam nadmiar rąk ze wsi musi szukać zajęcia, tam mieszkańcy wsi muszą łączyć się i zlewać z polską ludnością miejską.

Poważnym absorbowaniem tych rąk roboczych może być tak zwany handel wiejski, który pierwszy wyzwala się już z rąk obcych. Rozwój i organizacja tego handlu powinna być przedmiotem szczególniejszej troski i ze strony zorganizowanego kupiectwa i ze strony organów rządowych.

Nie mniej wszakże głównym źródłem odpływu dla nadmiaru ludności wiejskiej mogą być przede wszystkim miasta.

Tymczasem olbrzymi przyrost naturalny naszej ludności rolniczej nie może znaleźć obecnie dostatecznych możliwości zatrudnienia w miastach z powodu niedorozwoju zajęć miejskich: przemysłu, rzemiosła i handlu, którego prawidłowe i intensywne funkcjonowanie jest koniecznym warunkiem rozwoju produkcji fabrycznej, rzemieślniczej i rolniczej.

Rozbudowa i wzmocnienie gospodarcze miast i życia miejskiego w Polsce — to problem przywrócenia utraconej ongiś równowagi między wsią i miastem. Odsetek ludności miejskiej, odpowiadający stosunkom polskim, posiadały kraje zachodnio - europejskie już mniejwięcej w drugiej połowie ubiegłego stulecia, a Anglia nawet w 18 wieku.

Tymczasem spójrzmy na chwilę na te nasze miasta i miasteczka (z wyjątkiem dzielnicy zachodniej). Nie tylko nie przypominają one współczesnych miast zachodu, nie tylko panuje w nich bieda z nędzą, ale ponadto posiadają one w przytłaczającej mierze charakter nam

obcy, zarówno wyglądem, jak duchem, co — zamiast zbliżać — odstręcza mieszkańców wsi od naszych środowisk miejskich.

Te porównania mają swoją jaskrawą wymowę, stanowią one dosadną ilustrację wadliwości i słabości naszej struktury społeczno-gospodarczej.

W tym stanie rzeczy zdobywanie i tworzenie w handlu polskich chrześcijańskich warsztatów pracy staje się nieodpartą koniecznością egzystencji ludności polskiej, a unaradawianie handlu — dziejowo uzasadnionym programem naszej ekspansji demograficznej i gospodarczej.

Program ten musimy zrealizować, wspólnym, wielkim i mozolnym wysiłkiem musimy podnieść nasze miasta, wzmocnić nasze mieszczaństwo zarówno pod względem kulturalnym, narodowym, jak i materialnym.

Praca to wielka, wymagająca niezmiernej wytrwałości, ale nieodzowna.

Dlatego też, jako organizacje polskiego handlu, dokładamy wszelkich starań, celem stopniowego podnoszenia polskiego aparatu wymiany, tworzenia go tam, gdzie go brak, dopomagania mu w egzystencji i ekspansji, bo kupiec polski — to najbardziej żywotny czynnik życia miejskiego, to w odpowiednich warunkach, jak np. dowodzi poznańskie — krzewiciel postępu gospodarczego i kultury narodowej.

Ale, by móc obowiązek swój należycie spełnić, kupiec polski winien i musi stać na właściwym poziomie i zawód swój wykonywać tak, by zasłużyć na prawdziwe poparcie czynników rządowych i społeczeństwa.

To też nasz Kongres dzisiejszy, który zjednoczył w Warszawie przedstawicieli handlu, od najmniejszych kramików do największych firm handlowych Polski, został zwołany w celu przeprowadzenia poważnej i rzetelnej pracy, mającej wytyczyć program i kierunek przyszłej działalności handlu polskiego.

Ma on wskazać drogę działania setkom zrzeszeń i oddziałów, złączonych w Naczelnej Radzie Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, ma on skoordynować poczynania organizacyj kupieckich, ma pobudzić zorganizowaną jednostkę do produktywnego wysiłku.

Ma on więc ustalić nasze własne obowiązki oraz określić potrzeby i postulaty, których uwzględnienia ze strony władz naszych, względnie społeczeństwa oczekiwać mamy prawo.

Opracowanie programu, dotyczącego całokształtu polskiej polityki handlowej i ustalenie tez — to jest zadanie Kongresu, mozolna realizacja całego programu i analiza wszystkich szczegółów, dotyczących go — to będą zadania dla naszych zrzeszeń kupieckich na najbliższe lata.

Że zorganizowane kupiectwo polskie zdaje sobie w całej pełni sprawę z wielkich zadań, jakie przed nim stoją, świadczą o tym z górą 4 tys. rzesze kupców, które z całej Polski zjechały i których największa sala w Warszawie pomieścić nie mogła, za co ich przy tej okazji serdecznie przepraszamy.

Zadaniem naszym jest wytworzyć typ kupca takiego, jakim być powinien, pełnego energii, inicjatywy, solidności i pracowitości, rozu-

mając, iż wytworzenie zdrowego kupiectwa polskiego, to zbudowanie racjonalnego aparatu wymiany, nieodzownego czynnika zdrowej struktury gospodarczej.

Musimy usprawnić działalność kupca od straganu i wiejskiego kupca począwszy, przez wszystkie formy handlu — kończąc na handlu zagranicznym.

Musimy stworzyć silny polski handel hurtowy, którego brak tak silnie odczuwamy, a bez którego nie możemy myśleć o racjonalnej działalności aparatu wymiany w całokształcie.

Nie jest to zadanie łatwe, ale rozpoczęliśmy już kroki pod tym względem. Tam, gdzie się to daje, rozwiązujemy zadanie to w formie kolektywnej współpracy kupców i dużo pod tym względem obiecujemy sobie po wnoszonej przez Rząd do Sejmu ustawie o spółkach o kapitale zmiennym; poza tym robimy jednak starania, by w drodze własnych wysiłków i przy pomocy przemysłu i bankowości, przekształcać kupców detalistów na półhurtowników, względnie hurtowników i ta, najbardziej racjonalna, forma przemiany w szeregu wypadków zaczyna już dawać dodatnie wyniki.

Musimy organizować w poszczególnych miejscowościach szereg dziedzin handlu dotąd słabo prosperujących, lub zupełnie nie istniejących. Musimy zabiegać o powstawanie odpowiednich urządzeń technicznych, bez których handel nie spełni należycie wszystkich obowiązków, jakie nowoczesny handel spełniać powinien.

Musimy wreszcie przez podniesienie stanu kupieckiego spowodować tworzenie się tradycji kupieckiej.

W naszych warunkach to ostatnie zagadnienie ma szczególnie ważne znaczenie.

Mylnym jest pojęcie, że handel to ta dziedzina życia gospodarczego, której bez przygotowania fachowego każdy imać się może. Jeżeli mamy zbliżyć się do form zachodu, handel wymagać będzie u nas dzisiaj ludzi nie tylko przedsiębiorczych i pełnych inicjatywy, ale przede wszystkim opierających swą działalność na gruntownej znajomości swego zawodu.

To też poza pracami nad stosowaniem nowoczesnych metod pracy w handlu, największą wagę przywiązujemy nie tylko do kształcenia naszej młodzieży, ale i naszych kolegów-kupców, w czym nam znakomicie sekunduje Ministerstwo Oświaty, a także samorząd przemysłowo-handlowy, który z nami blisko współpracuje w realizowaniu programu racjonalizacji handlu.

W związku z naszą akcją kształceniową musimy wykorzenić wśród młodzieży to nastawienie psychiczne, które sprawia, że młodzi ludzie, opuszczający uczelnie handlowe, marzą niemal z reguły o stanowiskach urzędniczych w biurach lub bankach, a nie o pracy we własnych przedsiębiorstwach handlowych.

To nastawienie młodzieży spowodowane jest ogólną psychiką antyprzedsiębiorczą naszego społeczeństwa, a po części i stanowiskiem samego kupiectwa. Ciężkie koleje, jakie przechodził nasz handel w Polsce Odrodzonej sprawiły, że sami kupcy — zamiast od najmłodszych lat przygotowywać swych synów do pracy w zawodzie kupieckim, kształcą ich przeważnie w innych zawodach.

Tradycja przechodzenia przedsiębiorstw z ojca na syna jest niezmiernie rzadką w Polsce, a do wyjątków należy tradycja przechodzenia przedsiębiorstwa w kilku generacjach z pokolenia na pokolenie.

Przyznaję, że w ciężkich momentach kupieckiej pracy zawodowej związanie tradycją do określonego warsztatu pracy jest nieraz ciężkim łańcuchem do dźwigania, lecz z drugiej strony, właśnie ta sama tradycja daje znacznie większą odporność i siłę do przezwyciężenia piętrzących się trudności, wzmaga po kilkakroć energię kupca, który boryka się wówczas nie tylko o własny byt, ale i o honor firmy, którą kilka pokoleń jego przodków tworzyło i która daje mu dobre imię, pozycję społeczną oraz zaufanie dostawców i odbiorców.

Druga płaszczyzna naszych prac, to konieczność oddziaływania w miarę słabych naszych sił na kształtowanie się polityki gospodarczej Państwa.

Hasło „dobro ogółu przed dobrem jednostki" stało się wytyczną nie tylko w państwach totalnych. Hasło to pojmuje się jednak różnie: prowadzi ono niejednokrotnie do daleko idącego a niesłusznego eliminowania jednostki od wpływu na jej własny warsztat pracy.

Rozumiemy, że interwencjonizm jest konsekwencją zbiegu różnych okoliczności i staje się nieraz konieczny. Nie powinien on jednak nigdy hamować przedsiębiorczości i inicjatywy jednostki.

W naszym życiu Państwo wywiera przemożny wpływ na rozwój stosunków gospodarczych i to jest przyczyna, dla której nie mogliśmy prac kongresowych ograniczyć do zakresu li tylko naszych własnych działań i obowiązków, lecz musieliśmy uwzględnić także te wszystkie zagadnienia, których rozwój i rozwiązanie nie leżą w naszych możliwościach, lecz spoczywają w rękach czynników prawnopublicznych.

Współdziałanie w naszej akcji ze strony czynników prawno-publicznych rozumiemy w ten sposób, że — niezależnie od ogólnej polityki popierania rozwoju polskiego handlu, Państwo i samorządy winny kierować się w swej działalności gospodarczej zasadą konsekwentnego wzmacniania polskiego stanu posiadania, realizując tę zasadę w szczególności w rozdzielaniu dostaw, w akcji kredytowej, w polityce koncesyjnej i kontyngentowej, w administracyjnym regulowaniu czasu handlu i t. p.

Wszystkie te problemy wypływają z jednego wspólnego założenia, którym jest tworzenie warunków, sprzyjających krzepnięciu rodzimego aparatu wymiany i co stanowiłoby niewątpliwie jeden z istotnych czynników rozwoju gospodarstwa narodowego.

Z rozwojem techniki, z udoskonalaniem i powiększaniem produkcji nie idzie w parze — niemal nigdzie na świecie — należyty rozwój dóbr, co wpływa wysoce ujemnie na rozdział dochodu społecznego.

Jednakże widzimy, iż szereg państw i to o ustroju tak totalnym, jak i liberalnym zdołał, dzięki własnym wysiłkom ożywić swe gospodarstwa narodowe i osiągnąć mimo wielu trudności wzrost ogólnego dobrobytu swych obywateli.

W Polsce mamy pod tym względem niesłychanie wiele do zrobienia. W toku są olbrzymie prace nad stworzeniem okręgu centralnego. Przyczynią się one nie tylko do wzmocnienia naszej obronności, lecz dadzą podstawy rozwojowe nowym dziedzinom przemysłu przetwórczego. W pracach tych handel nie może stać na uboczu. Spotęgowane procesy wymiany są bowiem fundamentem każdego zdrowego ożywienia gspodarczego.

Tę rolę handel polski chce i musi spełnić.

Wiemy, że podejmujemy zadania, których realizacja rozkładać się musi na całe pokolenia, gdyż błędy, braki i zaniedbania, które usunąć zamierzamy wpływają nie tylko w chwili bieżącej — złożyły się na nie wieki całe.

Dlatego też szczęśliwi będziemy, jeżeli uda nam się przedstawione w zarysie problemy ruszyć z miejsca i do systematycznej pracy nad nimi nakłonić rzesze kupieckie i setki związków, skupiających się w Naczelnej Radzie.

Świadomość, że w całym społeczeństwie zaczyna kiełkować życzliwsze nastawienie wobec kupca Polaka, już samo przez się jest bodźcem do wysiłków, których nie można było wymagać tak długo, dopóki nieprzychylny nastrój mroził, zniechęcał i zabijał inicjatywę kupiecką.

Społeczeństwo dzisiejsze, które w każdej dziedzinie stara się nawiązać do najchlubniejszych tradycyj, nie może w dziedzinie gospodarczej nawiązywać do najsmutniejszych momentów naszej historii.

Nad polskim handlem naszym musi przestać ciążyć zbiorowa sugestia, utrzymująca w społeczeństwie bezkrytyczny pogląd, że jesteśmy narodem bez kwalifikacyj kupieckich, narodem, dziedzicznie uprzedzonym do „łokcia i funta".

Nie wolno nam tak myśleć, tym więcej, że nasza historia gospodarcza do końca XVI wieku stawia nas w rzędzie państw nieomal przodujących światu właśnie w rozwoju gospodarczym, handlowym i rolniczym.

Tę tradycję, zadającą kłam zakorzenionemu poglądowi o niezdolności „Polaka do handlu", musimy wznowić i utrwalić w społeczeństwie naszym i przez nią odrodzić chrześcijański stan kupiecki w Polsce.

Apelujemy więc w tej chwili do całego polskiego społeczeństwa, aby swym przychylnym nastawieniem do nas, do naszych warsztatów i do naszych prac, ułatwiło nam szybsze osiągnięcie zamierzonego celu.

Wobec tak wielkiego celu, jaki nam przyświeca, istniejące trudności nie mogą stanowić dla nas przeszkód nie do przezwyciężenia.

Tak, jak w dniu święta narodowego młodzież, bez względu na przekonania polityczne, zademonstrowała swe jednolite stanowisko wobec służby w obronie państwa, tak i my — kupcy — rozumiejąc konieczność konsolidacji sił narodowych, ramię przy ramieniu staniemy, by podźwignąć wzwyż stan mieszczański w Polsce.

W zamierzeniach naszych do końca wytrwać musimy i wytrwamy, bo jeden tylko może być wynik podejmowanej przez nas pracy i walki, a wynikiem tym — zwycięstwo w imię hasła i nakazu: ku potędze gospodarczej Państwa, przez odrodzenie handlu polskiego.

Niezmiernie ważkim impulsem do spotęgowania działalności naszej były życzliwe słowa, jakie Pan Prezydent raczył skierować do delegacji Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, która miała zaszczyt prosić Pana Prezydenta o przybycie na Kongres.

Dzisiejsza obecność Twoja, Dostojny Panie, oraz obecność tylu wysokich przedstawicieli Rządu Najjaśniejszej Rzeczypospolitej wzmaga ufność naszą i wiarę, że wysiłki nasze spotkają się z życzliwą oceną i należytą pomocą.

Przemówienie moje kończę z głębi serca płynącym okrzykiem: Pan Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej Profesor Ignacy Mościcki — niech żyje!

* * *

Kongres Chrześcijańskiego Kupiectwa Polskiego ogłaszam za otwarty.

Minister Przemysłu i Handlu

ANTONI ROMAN

Witając w imieniu Rządu Rzeczypospolitej Kongres Chrześcijańskiego Kupiectwa Polskiego, pragnę wyrazić mą żywą radość, płynącą z głębokiego przeświadczenia, iż Kongres ten będzie nietylko świetnym przeglądem organizacyjnego dorobku kupiectwa polskiego i jego uroczystą manifestacją solidarności zawodowej, ale że przede wszystkim przyniesie on nowe, twórcze i trwałe wartości dla handlu polskiego, a tym samym dla całości naszego gospodarstwa narodowego.

Tę mą wiarę w owocność wyników dzisiejszego Kongresu utrwala we mnie nie tylko jego gruntowne i wszechstronne przygotowanie, ale przede wszystkim ta atmosfera życzliwości, ten przełom, jaki się dokonywa w szerokich masach narodu polskiego — w jego stosunku, w jego poglądach na rolę i znaczenie kupca polskiego i na te zadania, jakie stoją do spełnienia przed kupiectwem polskim w całokształcie naszego bytu zbiorowego.

Gdy bowiem w okresie dawnej Rzeczypospolitej handel nie tylko, że nie znajdował w ówczesnej warstwie rządzącej oparcia, pomocy i opieki, ale przeciwnie, był przez nią zwalczany i pogardzany, to obecnie jesteśmy świadkami wręcz odmiennego o historycznym znaczeniu procesu.

Oto widzimy, jak w społeczeństwie polskim utrwala się zrozumienie roli i znaczenie handlu oraz jak wzrasta pragnienie naprawienia tych fatalnych szkód, jakie ówczesna polityka Polski przedrozbiorowej, przez swą negację i niechęć do handlu, wyrządziła gospodarstwu narodowemu, opóźniając jego rozwój i wypaczając strukturę socjalną i zawodową naszego narodu.

Nic przeto dziwnego, że naród polski w odrodzonym państwie chciałby jaknajrychlej odrobić swe wielkie zaniedbania w handlu.

Bo cóż to jest handel? Jest to ta niezbędna i nieodzowna funkcja nietylko gospodarcza, ale także i socjalna. Dobry handel nie ogranicza się dziś tylko do pośrednictwa między wytwórcą a spożywcą, pogłębiając bowiem i rozszerzając potrzeby wśród szerokich mas konsumenckich, pobudza on zarazem produkcję, nadaje jej kierunek, rozszerza zbyt jej wytworów, uszlachetnia i podnosi ich jakość.

Handel wreszcie, dając zatrudnienie licznym rzeszom pracowników i wchłaniając nadmiar ludności z innych grup społecznych, nie tylko łagodzi klęskę bezrobocia, ale decydująco oddziaływa na racjonalną budowę warstw narodu.

Jest wreszcie handel łącznikiem między poszczególnymi procesami gospodarczymi kraju, łącznikiem, od którego siły i sprawności uzależniona jest spoistość i harmonijny rozwój całego gospodarstwa narodowego.

Handel zatem odgrywa tak kolosalną i wszechstronną rolę w życiu społeczeństw, że jego zaniedbanie, jak to sami z własnych doświadczeń historycznych wiemy, staje się źródłem zastoju i zacofania i naodwrót, tam gdzie kwitnie i rozwija się handel, tam staje się on źródłem bogactwa, postępu, a tym samym i potęgi narodu.

Nie do pomyślenia jest zatem, aby w handlu odgrywającym tak wielką rolę, naród polski, odpowiedzialny za losy swej historii, miał nadal uczestniczyć w nim w tak niewspółmiernym stosunku.

I jakkolwiek jestem zwolennikiem, aby w podejmowanych — także na polu gospodarczym — wysiłkach nad budową lepszego jutra narodu, zawsze nawiązywano do tradycji, to jednak w tym wypadku musimy bezpowrotnie zerwać z tą szkodliwą dla handlu polityką dawnych sejmów polskich, jak np. Sejmu Walnego w Piotrkowie, który w 1565 roku postanowił: „A żadnych towarów małych i wielkich nie ma być wolno kupcom naszym koronnym stanu wszelkiego z granic koronnych wywozić zagranicę, jeno cudzoziemcom samym będzie wolno, ze wszelakiemi kupiami, małymi i wielkimi, na miejsce składowe przyjeżdżać i tam zaraz towary wszelkie brać, nakładać i wozić tam, gdzie ich będzie potrzeba, cła i myta powinne opłaciwszy“.

Dlatego też jeszcze raz z radością podkreślam ten potężniejący z każdym rokiem w narodzie polskim proces skierowania uwagi na handel, na jego rolę i znaczenie, dzisiaj bowiem nietylko, że nie możemy mówić o handlu, jako zbędnym pośrednictwie lub synonimie paskarstwa, ale przeciwnie, negacja i niechęć musi ustępować miejsca życzliwości, poparciu i opiece nad handlem.

Gdy w dawnej Rzeczypospolitej szlacheckiej wrogi i pogardliwy stosunek do handlu przyczyniał się do pozostawania w nim jednostek słabych lub powodował przerost w nim obcych czynników, to w Polsce odrodzonej należy dążyć, aby handel polski — kupiectwo polskie — było zasilane najlepszymi ludźmi z pośród wszystkich warstw narodu.

I dlatego też ujawniającej się w tym kierunku dynamice żywiołu polskiego — istotnie potrzebującemu pomocy — należy okazać zdecydowane poparcie.

Na tle więc zasadniczej zmiany, jaka zachodzi w społeczeństwie polskim, w jego stosunku do handlu, widzimy, że przed kupiectwem polskim otwiera się nowa karta, nowy okres w jego historii, stwarzający dla naszego kupiectwa wielkie możliwości rozwoju. Stwierdzenie jednakże tego — o tak doniosłym znaczeniu procesu — jakżesz jednocześnie nakłada wielkie obowiązki, wielką odpowiedzialność na kupiectwo polskie za spełnienie zadań, jakie przed nim stoją.

A jakież to są te najważniejsze i zarazem najpilniejsze zadania?

Są one tak wielkie i tak liczne, jak wielka i wszechstronna jest rola samego handlu. To też nie czas i nie miejsce tu na ich wyliczania. Ograniczę się zatem jedynie do podkreślania najbardziej kapitalnych zadań — jakich spełnienia oczekiwać będzie od kupiectwa polskiego tak Rząd jak i społeczeństwo.

A więc kupiectwo nasze musi jaknajrychlej przystąpić do przekształcenia swego dotychczasowego, jakże często jeszcze prymitywnego aparatu handlowego na bardziej nowoczesne formy wymiany, aby mogło spełnić ten podstawowy — zdaniem moim — warunek ożywienia gospodarczego kraju, jakim jest wzmożenie obrotu wewnętrznego, a przez to i wciągnięcie w orbitę procesów gospodarczych również najbardziej zaniedbanych gospodarczo dzielnic kraju.

W pracy nad ożywieniem obrotów kupiectwo polskie będzie musiało rozwiązywać szereg problemów, wynikających ze specjalnej naszej sytuacji gospodarczej.

I tak więc wysuwacie Panowie, jako jeden z naczelnych swych postulatów zagadnienie szerszego udostępnienia tak niezbędnych dla rozwoju handlu dogodnych kredytów, zarówno długo, jak i krótkoterminowych, tak na cele obrotowe, jak i inwestycyjne.

Łącznie z tym zagadnieniem stawiacie Panowie także problem podatków i opłat, ciążących na handlu. Oba te problemy — przyznaję to — posiadają tak kapitalne znaczenie dla kupiectwa, że ich pomyślne rozwiązanie — to wielki krok na drodze w rozwoju handlu.

To też jakkolwiek zagadnienia te nie leżą w bezpośredniej mej kompetencji, to jednak, doceniając wagę tych problemów, pragnąłbym przyczynić się do urzeczywistnienia słusznych w tej mierze postulatów kupiectwa, leżących oczywiście w granicach ewolucyjnych naszych możliwości gospodarczych.

Jednocześnie z problemem finansowym naszego kupiectwa chciałbym podnieść zagadnienie zrzeszenia się drobnych kapitałów w handlu. Sądzę bowiem, że opracowany projekt prawa o spółkach udziałowych wypełni lukę w naszych dotychczasowych formach prawnych, nie przewidujących dogodnego instrumentu asocjacji drobnych kapitałów.

Niemniejsze również zadania czekają kupiectwo nasze na odcinku handlu zagranicznego.

Nie kto inny bowiem, jak przede wszystkim kupiec polski ma być tym najaktywniejszym czynnikiem naszej ekspansji gospodar-

czej, docierając z towarem oznaczonym „made in Poland" do najbardziej nawet odległych rynków świata.

W tej działalności kupiec polski spotka się nietylko z jak największą życzliwością, ale również z niezbędną — w dzisiejszych warunkach reglamentacji — pomocą Państwa, czego wyrazem niech będzie pozytywny stosunek Rządu do postulatów sfer gospodarczych, wysuniętych na odbytej w czerwcu b. r. Konferencji Eksportowej oraz dalsza praca podległego mi resortu nad pogłębieniem i usprawnieniem naszej wymiany towarowej z zagranicą, jak i nad usprawnieniem apratu administracyjnego, obsługującego tę wymianę.

W swych wysiłkach nad wzmożeniem naszego obrotu z zagranicą, kupiec polski znajdzie też ten najważniejszy instrument handlu zagranicznego, jakim są własne porty morskie i własna marynarka handlowa.

Oto będący dumą naszego narodu Port Gdyński i wzrastająca z każdym rokiem nasza flota narodowa, nietylko że stoją do pełnej dyspozycji i wykorzystania przez nasze życie gospodarcze, ale czekają także na przyjście prywatnej inicjatywy i prywatnych kapitałów, aby łącznie z włożonym już wysiłkiem państwa, stworzyć z nich prawdziwą i trwałą potęgę morską.

Rzecz prosta, że jak różne są kierunki handlu, tak również różne muszą być stosowane w nim metody pracy.

Tak więc handel wewnętrzny, służący do wzmożenia obrotu wewnętrznego, tego podstawowego czynnika gospodarczego ożywienia kraju, winien być nadal terenem swobodnej gry sił, domeną w zasadzie liberalizmu, wyjątki w którym dopuszczalne są tylko w imię najżywotniejszych interesów zbiorowości.

W handlu tym rola indywidualnego kupca występuje w całej swej doniosłości. Nowoczesna bowiem struktura gospodarcza, oparta na podziale pracy, wymaga, aby handel był wykonywany przez osoby fachowo do tego przygotowane, t. j. przez kupca. Nie wyklucza to oczywiście konieczności posługiwania się także i innymi formami wymiany.

Obok handlu bowiem kupieckiego, istnieją i istnieć będą i inne formy, jak np. spółdzielczość, organizacje producentów lub spożywców, a także i własne biura sprzedaży przemysłu. W tych wszystkich wypadkach, gdzie handel indywidualny nie umie podołać ciążącym na nim obowiązkom, gdzie prowadzi politykę obliczoną zbytnio na doraźne korzyści, bez względu na ogólno - gospodarcze skutki takiego postępowania, spółdzielczość okaże się niezbędną jego korekturą albo sygnałem, zawiadamiającym o niedociągnięciach prywatnej inicjatywy kupieckiej. Z tych samych przyczyn liczyć się należy z handlową działalnością przedsiębiorstw przemysłowych i w pewnym stopniu organizacyj producentów rolnych. W walce konkurencyjnej — jeżeli tak można nazwać szlachetną rywalizację handlu prywatnego z handlem spółdzielczym, sklepami fabrycznymi itp. — zwycięży nie forma zewnętrzna, lecz treść, treść, która wyrazi się w jaknajsprawniejszej usłudze oddawanej społeczeństwu przez handel.

W handlu zagranicznym, będącym w obecnym okresie domeną

interwencjonizmu, narzuconego nam przez układ warunków handlu międzynarodowego, niezwykle dziś skrępowanego i zreglamentowanego, muszą być stosowane inne w zasadzie mtody i środki działania niż w handlu wewnętrznym.

Tu przedewszystkim wysiłki poszczególnych jednostek winny być tak sharmonizowane, aby działalność kupca w wymianie towarowej zagranicą przysparzała korzyści nietylko jemu samemu, ale i całości naszego gospodarstwa krajowego. Oczywiście, że także i w handlu zagranicznym inicjatywa i rzutkość indywidualnego kupca jest i pozostanie nadal czynnikiem nie ocenionym i niezbędnym.

Proszę Panów! Do realizacji swych zadań tak w obrocie wewnętrznym, jak i w wymianie towarowej z zagranicą, kupiectwo polskie musi przystąpić jaknajrychlej, aby go nie zabrakło, lub aby nie przyszło za późno — w tym wielkim, podjętym przez naród polski wysiłku nad gospodarczym podniesieniem kraju.

W kolosalnym bowiem, prowadzonym obecnie wyścigu narodów, Polska tylko wtedy zajmie poczesne miejsce, gdy jej wszyscy obywatele, wszystkie warstwy narodu, przystąpią w sposób zorganizowany do realizacji tych zadań, jakie dyktują nam najżywotniejsze racje stanu.

Dlatego dobrze się stało, że na czoło zagadnień dzisiejszego Kongresu postawili Panowie problem organizacji kupiectwa polskiego.

Dobrze bowiem i sprawnie działające organizacje kupieckie mają służyć nie tylko do obrony interesów kupiectwa, ale dążąc do wzmocnienia więzi zawodowej i społecznej wszystkich czynnie pracujących w handlu, winny stać się przedewszystkim dobrą szkołą wychowania zawodowego, jak również wychowania obywatelskiego szerokich mas kupieckich.

Wymiana i ścieranie się poglądów w ramach organizacji nad konkretnymi problemami życia czy to zawodowego czy to gospodarczego wykaże, że Polacy potrafią odnaleść wspólny język, że więcej ich łączy niż dzieli, że wreszcie potrafią się zdobyć nie tylko na wspólne cele, ale także na środki działania.

A to jest nic innego, jak wielki krok na drodze ku konsolidacji narodu, tak nam dziś niezbędnej w tym przełomowym okresie historii.

Na czoło swych najważniejszych również zadań kupiectwo polskie musi postawić problem wychowania zawodowego kupca, tak, aby stał się on uosobieniem nie tylko niezbędnych umiejętności kupieckich, inicjatywy, energji i rzutkości, ale także i rzetelności, a więc tych walorów, które zadecydują o jego prawdziwym cenzusie zawodowym. Nie chciałbym bowiem, aby pod słowem „cenzus“ rozumiano tylko dokument - papier, stwierdzający czyjeś uzdolnienie.

Zadanie to staje się tymbardziej pilne, że w szeregi kupiectwa polskiego wchodzi nowy czynnik, jakim jest chłop polski, który przychodząc z wrodzoną mu pracowitością, wytrwałością i uczciwością, wniesie w handel polski napewno nie mało wartości. Kupiectwu polskiemu przypadnie przeto wdzięczna rola starszego brata, przycho-

dzącego z pomocą i życzliwością dla tego nowego w handlu elementu, w którym widzieć należy współpracownika, a nie konkurenta.

W tej zaś wielkiej i odpowiedzialnej pracy nad wychowaniem zawodowym kupca, kupiectwo nasze niech pielęgnuje swe piękne tradycje, których tak wymownym wyrazem jest choćby ta „przestroga dla uczniów stanu kupieckiego" wydana w połowie ubiegłego stulecia przez starszych Zgromadzenia Kupieckiego, m. Warszawy, a głosząca: „Stan handlujący od najdawniejszych czasów posiadał u znakomitych ludzi poważanie, gdyż łącząc wszystkie stosunki towarzyskie nietylko do pomyślności kraju, ale nawet do rozszerzenia powszechnego uobyczajnienia nie mało się przyczynił. Dlatego nie brakowało nigdy na ludziach, którzy mu się z zapałem i godnością poświęcali i nietylko powołaniu swemu, ale i społeczeństwu zaszczyt przynosili. Młodzieniec zatem, zamierzający sposobić się do tego ważnego stanu, powinien mieć to przekonanie, iż tylko przez pilne władz umysłowych rozwijanie, jako też przez ścisłe stosowanie się do przepisów moralności, zdoła powołaniu swemu godnie odpowiedzieć".

Jeśli tak duży kładę nacisk na zagadnienie wychowania zawodowego w kupiectwie, to dlatego jedynie, iż w każdej organizacji, w każdym działaniu najważniejszym elementem jest zawsze czynnik ludzki.

To stwierdzenie zaś ma szczególne znaczenie w życiu gospodarczym.

Nic bowiem nie pomogą choćby najlepsze doktryny, najlepsze programy, jeśli ich wykonawcy i ci, dla których są one przeznaczone, nie staną na wysokości swych zadań.

W swych pracach nad podniesieniem roli i znaczenia kupiectwa musicie Panowie nadal kontynuować wysiłki nad pogłębieniem tego pozytywnego stosunku społeczeństwa do handlu. Musicie zwalczać te pokutujące jeszcze w nim uprzedzenie do handlu i fałszywe o nim poglądy, jak choćby to powszechne niemal mniemanie, że brudny sklep sprzedaje tanio, a czysty i porządny drożej.

Proszę Panów! Zrozumiałym i bezspornym jest, że w tej wielkiej pracy nad podniesieniem polskiego handlu musi wziąść udział nietylko samo — najbardziej zainteresowane kupiectwo, nietylko całe społeczeństwo — ale także i czynniki rządowe.

Dlatego też przygotowany jestem na to, że Panowie w wyniku dzisiejszego Kongresu złożą pod adresem Rządu tak liczne i różne postulaty, jak liczne i różne są Wasze bolączki, Wasze potrzeby.

I nie wątpię, że zgłoszone przez Kongres słuszne i osiągalne dezyderaty zostaną jaknajprzychylniej rozpatrzone, łącznie z przedstawicielami kupiectwa i samorządu gospodarczego, aby jaknajrychlej doczekały się owocnej w skutkach realizacji.

W głębokim przekonaniu, że Panowie dołożą wszelkich starań, aby dzisiejszy Kongres spełnił pokładane w nim nadzieje, życzę mu zarówno w imieniu własnym, jak i w imieniu Rządu wyników jaknajbardziej pomyślnych dla rozwoju polskiego handlu i kupiectwa, a tym samym i Najjaśniejszej Rzeczypospolitej.

Prezydent m. st. Warszawy
STEFAN STARZYŃSKI

W imieniu władz miejskich Stolicy i w imieniu miast zrzeszonych w Związku Miast Polskich jaknajserdeczniej witam Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego w Warszawie.

Witam Was Panie i Panowie serdecznie — nie tylko z tradycją staropolskiej gościnności — pragnąc szczerze, abyście przybywszy tu z całego kraju, czuli się w Stolicy jaknajlepiej, jak u siebie — bo Stolica do całego kraju, a więc i do Was wszystkich należy — ale również dlatego, że cele i dążenia Wasze, jako kupiectwa są celami i dążeniami wszystkich miast i samorządu miejskiego.

Wszyscy doskonale wiemy z historii, że jedną z przyczyn upadku dawnej Rzeczypospolitej był niedorozwój miast, a więc niedorozwój handlu i przemysłu.

Wszyscy wiemy jak ukształtowała się w dawnej Polsce psychologia szlachecka i jej stosunek do handlu, co dziś jeszcze ciąży na życiu Polski i czego skutki dziś jeszcze odczuwamy.

Co gorsza, obok wyraźnych jeszcze śladów szlachetczyzny w stosunku do handlu — spotykamy idące z drugiego krańca nieprzychylne dla handlu tendencje, wyrosłe na tle dążeń do zasadniczej zmiany ustroju i związanego z tym niezrozumienia funkcji handlu w dzisiejszym ustroju gospodarczym.

Zapoznawanie funkcji handlu, zapoznawanie roli i znaczenia handlu opóźnia właściwy jego rozwój, tak niezbędny dla ogólnego rozwoju gospodarczego. A przecież dążenie do rozwoju miast i życia miejskiego, to jedyna dzisiaj droga do rozwiązania najbardziej piekącego problemu strukturalnego Polski — to jest przeludnienia wsi, to jedyna droga do zatrudnienia olbrzymiej armii bezrobotnych miast i wsi, i prawie półmilionowego na szczęście corocznego przyrostu ludności.

Szukając przykładu w historii, czy też sięgając wzrokiem gdziekolwiek na życie narodów współczesnych — wszędzie stwierdzamy siłę i potęgę tam, gdzie rozwiniętym jest i rozwija się handel, przemysł i rzemiosło.

Można śmiało twierdzić, że siła i moc państw współczesnych jest odpowiednikiem stopnia rozwoju ich życia gospodarczego, w którym handel tak olbrzymią odgrywa rolę.

Gdy w tym rozumieniu uświadomimy sobie stan naszego handlu i jego, w znacznej części kraju, prymitywne jeszcze formy — to łatwo zrozumieć, jak wielkie ciążą na nas zadania i obowiązki. Rozwój handlu polskiego, zwiększenie naszego stanu posiadania, szybkie podniesienie poziomu nie o jeden a o kilka szczebli wzwyż, to zadania olbrzymie, w których samorząd miejski w swoim zakresie działania jak najbardziej aktywny pragnie brać udział.

Zdajemy sobie całkowicie sprawę z tych niedomagań, jakie wynikają z braku nieraz najbardziej prymitywnych urządzeń w naszych miastach i co powoduje marnotrawstwo sił i środków. Znaw-

cy obliczają przecież, że sam brak chłodni — składów dla przechowywania łatwo psujących się artykułów, jak mięsa, jaj, jarzyn, ryb, masła, mleka itp. powoduje bezpowrotną dla kraju stratę roczną około 200 milionów złotych. To też dziś jeszcze częściej spotykamy w miastach dawne urządzenia miejskie w postaci składów — sukiennic, składów soli, zboża itp. — aniżeli współczesne składy — chłodnie.

Mamy pełną świadomość braków w miastach odpowiednich rynków, wag publicznych na rynkach, należycie urządzonych targowisk, hal targowych itp. urządzeń, które miasta dla ułatwienia handlu winny posiadać.

Rozumiemy również doskonale nasze obowiązki w dziedzinie oświaty zawodowej i dokształcania zawodowego, zdajemy sobie sprawę z wielu innych obowiązków w dziedzinie ulepszania warunków życia miejskiego, a więc inwestycji miejskich, których wypełnić nie jesteśmy jeszcze w stanie, a spełnienie których przyczyniać się będzie do rozwoju handlu, do zmniejszenia dotychczasowego marnotrawstwa sił i środków.

Obowiązkiem i dążeniem samorządu miejskiego jest jak najbardziej ułatwić handlowi spełnienie jego funkcji, pragnieniem naszym jest, aby poziom naszego handlu podnosił się stale, aby handel kwitł jak najszybciej — bo wraz z rozwojem handlu podnosi się ogólny stan gospodarczy miast.

Mamy nadzieję, że nadejdzie też niedługo chwila, w której unormowane zostaną podstawy finansowe samorządu miejskiego i będzie on mógł lepiej wykonywać swoje wobec handlu obowiązki. Leży to w interesie całego życia miejskiego i rozwoju gospodarczego Rzeczypospolitej.

Ze zwołania Ogólnopolskiego Kongresu Kupiectwa Chrześcijańskiego cieszymy się bardzo, bowiem wierzymy, że Kongres i jego uchwały przyczynią się do podniesienia poziomu naszego handlu, że pogłębią w społeczeństwie zrozumienie ważności funkcji przez handel wykonywanej, że przyczynią się do podniesienia stanu kupieckiego, że uświadomią wszystkim olbrzymie znaczenie i rolę w Państwie kupiectwa chrześcijańskiego.

Ze szczerego więc serca życzę Panom w imieniu Związku Miast i Stolicy, aby Kongres przyniósł jak największe owoce.

Prezes Związku
Izb Przemysłowo - Handlowych
Inż. CZESŁAW KLARNER

Historia stanu trzeciego przedrozbiorowej Polski, to smutne karty dawno minionej przeszłości. Są one pełne krzywd, które przez długie wieki poniżały i osłabiały polskie mieszczaństwo.

W dawnej Polsce miasta nie posiadały żadnej stałej, wspólnej organizacji, bądź reprezentacji. Każde miasto żyło swym własnym odrębnym życiem, zazdrosne o własne indywidualne, a znikome przywileje, zasklepione w swych lokalnych organizacjach zawodo-

wych, jak średniowieczne cechy rzemieślnicze, bractwa i konfraternie kupieckie.

Władza królewska, coraz więcej uzależniona od stanu szlacheckiego, bądź nie mogła, bądź nie chciała stawać w obronie stanu mieszczańskiego i miast.

Zbyt znane są opinie o źródłach krzywd stanu trzeciego w Polsce przedrozbiorowej!

Na tym Kongresie jednak nie od rzeczy będzie przypomnieć sobie akt, który ostatecznie przesądzał o losie kupiectwa polskiego.

Konstytucja Sejmu Piotrkowskiego — 1565 r. postanowiła:

„A żadnych towarów małych i wielkich nie ma być wolno kupcom koronnym wywozić zagranicę,. jedno cudzoziemcom samym będzie wolno ze wszelkiemi kupiami małemi y wielkiemi na miejsca składowe przyjeżdżać y tak zasię wszelkie brać, nakładać y wozić tam gdzie im będzie potrzeba, cła i myta wszystkie powinne zapłaciwszy".

„Niemądre prawa z 1565 r., zakazując kupcom krajowym wywozu i przywozu towarów, oddały cudzoziemcom całą wymianę międzynarodową, a handel i przemysł polski zabiły. I odtąd kupcy polscy, których dawniej widywano na wielkich targach środkowej Europy — powiada Korzon — zeszli i w swych zajęciach i w swem wyrobieniu do domowych kramarzy".

Ta krzywdząca kupiectwo polskie ustawa obowiązywała i regulowała handel przez 200 z górą lat, niemało przyczyniając się do osłabienia państwa i jego upadku.

I oto w dniu dzisiejszym do stolicy odrodzonej Polski walnie zjeżdżają na uroczysty Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego liczne rzesze kupieckie, aby uroczyście zadokumentować w obecności Dostojnego Pana Prezydenta Rzeczypospolitej, iż kupiectwo polskie, jako zorganizowana siła gospodarcza, świadoma swego obowiązku wobec Ojczyzny i swych praw obywatelskich, pracuje i wytrwale pracować będzie nad podniesieniem swego zawodu, nad przygotowaniem się do roli i zadań handlu wielkiego państwa w imię najpomyślniejszej rozbudowy naszego życia gospodarczego.

Kongres ten jest widomym zaprzeczeniem tak błędnego, a tak u nas zakorzenionego mniemania, że my Polacy nie jesteśmy powołani do stworzenia rodzimego kupiectwa na miarę potrzeb państwowych.

Jako bezstronny obserwator z terenu samorządu gospodarczego mam prawo i obowiązek stwierdzić, iż kilkunastoletnia praca Wasza — Panowie — posunęła poważnie naprzód dzieło organizacji kupiectwa, jego dyscyplinę społeczną i wyrobienie gospodarcze, co jest zasługą i zdobyczą w odrodzonej Polsce licznych wolnych organizacji, które nie bez trudu kroczyły naprzód wśród światowych, a więc i polskich zmagań kryzysowych.

Historyczne zaniedbania w rozwoju stanu trzeciego powodują, iż sprawa organizacji kupiectwa polskiego wykracza daleko poza gra-

nice zainteresowania stanowego i zawodowego. Wszak odrodzona Polska nie znalazła swego życia gospodarczego dostatecznie przygotowanym do zadań na miarę wielkiego — bo dzisiaj 35 milionowego — narodu oraz państwa mocarstwowego.

Ta praca pilna i zaledwie zapoczątkowana winna stale wypełniać każdy dzień pracy zbiorowej.

W imię tych wielkich celów winniście Panowie, jako przedstawiciele licznych organizacji kupieckich, szczepić wytrwale i nadal wśród szerokich sfer zawodowych potrzebę konsolidacji handlu polskiego, rozbudzając jak najszerzej instynkt społeczny, aby kupiectwo polskie stało się poważnym czynnikiem przy rozbudowie państwa.

Fakt, iż Kongres przypadł na szczęśliwą chwilę, gdy po długotrwałym kryzysie wyraźnie kroczymy naprzód i wzwyż, stawia przed kupiectwem polskim nowe zadania do niezwłocznego rozwiązania i nowe obowiązki do najpilniejszego wypełnienia.

Musimy na wszystkich placówkach gospodarczych przejść ze stanu defensywy do czynnej ofensywnej pracy, aby w pomyślnych warunkach osiągnąć możliwie najwyższy poziom równowagi gospodarczej. Nowej równowagi, tak niezbędnej dla państwa i społeczeństwa.

Uprzytomnijmy sobie i zapamiętajmy, iż w okresie 17 ostatnich lat niepodległej, odrodzonej Polski ludność państwa wzrosła o 8 milj.

To nowy olbrzymi zastęp obywateli, braci, pracowników, to wielkie wzmocnienie potęgi państwa, to niewyczerpane źródło sił dynamicznych i potencjalnych państwa. Z tych sił można i należy stworzyć nowe wartości.

Ten przyrost ludności polskiej przewyższa ludność Belgii, Szwecji, Holandii, to podwójna ludność Danii, to więcej niż ludność całej Australii.

Z tych 8 milj. przyrostu ludności polskiej 3 milj. zaledwie powiększyło ludność rolniczą. Reszta, czyli 5 milj. ludzi szuka pracy i chleba w zajęciach nierolniczych.

A z tych 5 milj. — poważna liczba — bo nie mniej niż 2 milj. — siłą konieczności życiowej i ewolucji naszej struktury demograficznej była zmuszona porzucić pracę na roli, stanowiąc na wsi polskiej nadmiar nie do pochłonięcia. Te rzesze ludu polskiego muszą znaleźć pracę i chleb w przemyśle, rzemiośle i handlu.

Oto nowy obowiązek, któremu sprostać musimy, nawet gdyby chwilowo był on ponad nasze siły. Oto wielkie zjawisko, które nie jedno tłumaczy w życiu naszego dnia dzisiejszego.

Jakież drogi prowadzą do wskazanych przez historię i życie celów?

Musimy wśród samych siebie odrodzić i rozbudować ducha przedsiębiorczości, wzmocnić i utrwalić wiarę we własne siły i w rezultaty naszej pracy zawodowej, usuwać wytrwale, a ofiarnie wszystko, co nas dzieli, wzmacniać węzły współpracy ideowej i zawodowej.

Myślą przewodnią tej pracy niechaj nam będzie przede wszystkim dobro powszechne i głęboka wiara, iż jedynie w nim każda jednostka znajdzie trwałe własne korzyści.

W przekonaniu, iż te hasła będą towarzyszyć pracom Kongresu, w imieniu samorządu przemysłowo-handlowego, z którym od narodzin jego współpracujecie Panowie ramię przy ramieniu, składam gorące życzenia, aby Kongres ten był promieniem światła, które oświeci drogi rozwoju kupiectwa polskiego.

Prezes Związku Izb i Organizacyj Rolniczych
Poseł PIOTR SOBCZYK

Witając w imieniu zorganizowanego rolnictwa Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego, chciałbym dać wyraz z jednej strony serdecznym życzeniom owocnych wyników pracy Panów, z drugiej — wielkiej doniosłości, jaką rolnictwo wiąże z wysiłkami kupiectwa chrześcijańskiego nad rozbudową naszego handlu.

Dawniej wiedza i wysiłek rolnika nastawione były prawie wyłącznie na prace związane z produkcją. Ostatnie dziesiątki lat, a jeszcze mocniej ostatnie lata, przekonały nas, że nie wystarczy umieć wyprodukować, ale trzeba dla wyprodukowanych dóbr znaleźć rynek zbytu, trzeba je umieć sprzedać. Świat ma świeżo w pamięci, jakżeż dziwne dla nas rolników, pojęcie klęski urodzajów.

Rola kupiectwa w życiu polskim nie była dostatecznie docenianą dawniej, a mam wrażenie -- nie zupełnie jasno rozumianą jest i dzisiaj.

Potęga mocarstw państwowych zdobywana orężem, zawsze utrwalana była pracą gospodarczą, w dużym stopniu pracą kupca. Historyczne szlaki wojenne pokrywają się na mapie świata z wielkimi szlakami handlowymi.

Rozwój handlu, rozwój kupiectwa polskiego — to rozwój naszych miast, a tym samym rynków zbytu dla płodów rolnych wewnątrz kraju, oraz zasięgu naszej ekspansji na rynkach światowych.

Wieś polska jest przeludniona. W wielkiej trosce o własność wiejską patrzymy na rozwój handlu polskiego, jako na tę dziedzinę życia, która duże nadwyżki sił ludzkich, idących ze wsi, może pochłonąć w miastach. — To jest rzut oka w przyszłość.

A jakże przedstawia się rzeczywistość? Jednym z najpilniejszych zadań w odrabianiu tak licznych stojących przed Polską zaległości, jest organizacja i usprawnienie naszego handlu.

Wskażę tylko na braki w technicznym wyposażeniu rynku, przygotowaniu ludzi do prowadzenia handlu, który w dobie obecnej jest przecież samodzielną dziedziną wiedzy, zgraniu działalności Państwa, samorządu, kupiectwa i rolnictwa w pracy nad dźwignięciem naszej wymiany towarowej, w unarodowieniu naszego handlu,

w przełamaniu postawy społeczeństwa często traktującego handel jako zło konieczne, a nie twórczą czynność gospodarczą.

Nie jesteśmy w Polsce Niepodległej na odcinku rozwoju wymiany bezczynni. Ubiegłe lata przyniosły znaczne zdobycze. Chciałbym jedynie wskazać, że życie i tu stwarza pewne dysproporcje. Widoczne one są przy porównaniu naszego dorobku w handlu zagranicznym i w handlu na rynku wewnętrznym. W tej ostatniej płaszczyźnie — w płaszczyźnie handlu wewnętrznego — życie domaga się zdwojenia wysiłków organizacyjnych. Na handel na naszym rynku wewnętrznym — jako fundament dalszej zagranicznej ekspansji — musi być położony większy nacisk.

Rolnictwo, uznając w pełni przyświecający obradom Zjazdu doniosły ogólno-narodowy postulat — stworzenia rodzimego stanu średniego, współdziała z Panami, biorąc czynny udział w rozwoju wymiany handlowej.

Mam na myśli w szczególności spółdzielczość rolniczo-handlową.

Przy naszej strukturze agrarnej, przy dużych zaniedbaniach organizacyjnych handlu i przy istniejącym stanie rzeczy ze strony tych, którzy są kupcami jedynie z nazwy, spółdzielczość jest koniecznością tak z punktu widzenia gospodarczych jak i społecznych interesów rolnictwa. W rozwoju wymiany towarowej kupiectwo prywatne i spółdzielczość mogą kroczyć ręka w rękę.

Wierzę, że obie formy handlu nie zagrażają sobie nawzajem w dalszym rozwoju. Dowodem tego niech będą ziemie zachodnie, na których mamy najlepiej zorganizowaną spółdzielczość i zdrowy, solidny, prawdziwie polski handel.

Kończąc, jeszcze raz życzę Panom w imieniu zorganizowanego rolnictwa pomyślnych wyników pracy dla dobra i wielkości Polski.

Prezes Związku Izb Rzemieślniczych
Poseł ANTONI SNOPCZYŃSKI

Witam Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego imieniem rzemiosła, bratniego odłamu stanu średniego. Witam imieniem tych setek tysięcy ludzi pracy, którzy najbliżej stoją kupiectwa, zarówno ideologicznie jak i gospodarczo.

Jeżeli uprzytomnimy sobie stan naszych miast i miasteczek, ich strukturę społeczną, jakże dotąd wadliwą, to jasną stroną tego obrazu jest stwierdzenie, że polski stan średni wyszedł z impasu, że wielka ofensywa o nadanie właściwej struktury społecznej ludności miejskiej jest w pełnym toku. Kupiectwo i rzemiosło stoją tutaj ramię przy ramieniu, świadome, że do jednego zmierzają celu, do intensyfikacji życia miejskiego, do jego spolszczenia, do nadania miastom warunków, do roli, jaką muszą one spełniać, jeżeli chcemy by Polska ugruntowała swoje mocarstwowe stanowisko.

Wspólnym naszym staraniem winno być objęcie przez polskie ręce całości procesów gospodarczych, a więc zarówno przetwórstwa,

jak i wymiany dóbr. Celem nadrzędnym zaś tej akcji ma być zwiększenie stanu ztarudnienia polskich rąk pracy i umożliwienia odpływu nadmiaru ludności ze wsi do miast.

Kupiectwo i rzemiosło w mniejszych ośrodkach miejskich ściśle jest ze sobą związane, bo jakże często kupiec branżowy małego miasteczka wywodzi się bezpośrednio z warsztatu rzemieślniczego. Droga ewolucji, jaką przechodzą pełne inicjatywy, dzielniejsze jednostki stanu rzemieślniczego, to nie tylko przejście ze stanu rzemieślniczego do stanu przemysłowego, ale też i przejście ze stanu rzemieślniczego do stanu kupieckiego. W całym szeregu branż jest to objaw bodaj że nagminnie spotykany.

Droga nasza do celu jest drogą żmudną, mamy bowiem do odrobienia zaległości kilku pokoleń. Musieliśmy przełamać nastawienie psychiczne naszego społeczeństwa. Pozwolę sobie przypomnieć, że gdy półtora roku temu w tej samej sali odbywał się Ogólnopolski Kongres Rzemiosła Chrześcijańskiego, w którym wzięły udział zaprzyjaźnione organizacje kupieckie, padło już hasło o przezwyciężeniu wstrętu do łokcia i wagi.

Półtora roku wystarczyło, że hasło to zostało przez społeczeństwo zrozumiane. Coraz liczniej napływa nowa generacja do kupiectwa i rzemiosła. Chodzi z kolei o to, by ten ruch spontaniczny ująć w karby zorganizowanej akcji, by nadać jemu najwłaściwsze formy. Przed takim samym zadaniem stoi również i rzemiosło.

Wiekowe współżycie tych dwóch ze sobą najściślej związanych odłamów stanu średniego gwarantuje, że tak jak w przeszłości, tak obecnie, a również i w przyszłości zawsze będziemy mówili wspólnym językiem.. Niema bowiem między nami nietylko różnic programowych, ale nie ma żadnych poważniejszych kolizji interesów. Drobne różnice, przy dobrej woli obu stron, mogą być zawsze wyrównane.

Z radością stwierdzam, że ta dobra wola istnieje i dlatego spokojnie patrzę w przyszłość, będąc pewnym, że dalsza współpraca będzie tak samo harmonijną, jak dotąd.

Życzę więc Kongresowi owocnych obrad, wierzę, że uchwały, jakie zapadną, przyczynią się do dalszego wzmocnienia polskiego stanu średniego, a tym samym do rozwoju i potęgi naszej Ojczyzny.

Dyrektor Naczelny
Centr. Związku Przemysłu Polskiego
Poseł ANDRZEJ WIERZBICKI

Kongresie, zwołany ze wszystkich miast i zakątków Rzeczypospolitej! Rzesze kupiectwa polskiego wyczekiwały oddawna na dzień dzisiejszy, na wielki dzień zespolenia swych myśli, ideologij, uczuć, wysiłków z potężnym prądem życia Najjaśniejszej Rzeczypospolitej.

A jeśli szukać będziemy dla dzisiejszego Zjazdu najpiękniejszych symboli, znajdziemy je w dwóch tablicach pamiątkowych, kry-

jących się w samym sercu Polski, w Warszawie. Dziwne to są pomniki, w żadnym kraju nie znajdziemy podobnych. W dwuch starych domach na Krakowskiem Przedmieściu, pod numerem czwartym i siódmym, właśnie w tym roku wmurowane zostały tablice ku uczczeniu pamięci dwóch postaci — kupca i handlowca, którzy nie żyli życiem fizycznym, lecz powołani zostali do życia w wyobraźni poetyckiej Bolesława Prusa. Prus — wiecznie żywe serce, tętniące wszystkim, co jest narodowi najdroższe, Prus — umysł ogarniający swymi promieniami nietylko współczesne mu życie narodu, lecz i przyszłe jego losy, pół wieku temu stworzył Wokulskiego i Rzeckiego. „Lalka" Prusa — to zagadnienie siły i roli kupiectwa polskiego, zaklęte w czar poezji, w postacie Stanisława Wokulskiego — powstańca, kupca, filantropa i uczonego, i Ignacego Rzeckiego — żołnierza, handlowca i sławnego pamiętnikarza.

Postacie to fascynujące, bo siłą uczucia i głębią prawdy artystycznej swego twórcy wyszły poza swój stan kupiecki i stały się postaciami drogimi i bliskimi wszystkim sercom polskim, postaciami, o których z dziwną rzewnością myślimy, które zjednoczyły się z całością naszego życia narodowego i pozostaną w naszych myślach na wieczne czasy.

Już w latach osiemdziesiątych zeszłego stulecia Prus nietylko wiedział o tych wszystkich zadaniach kupiectwa polskiego, o których dziś tu mówimy, ale stworzył typ kupca — obywatela, obdarzonego tymi cechami, jakie my chcemy dziś widzieć w kupiectwie polskim.

Cóż to są za cechy? Silny charakter, pionierska inicjatywa, torowanie dróg nowych, tworzenie na wielką skalę rzeczy w swoim rodzaju trwałych i pięknych. Obrót nie tylko wyrobami krajowymi, ale zadzierżgnięcie więzi z Zachodem, pośrednictwo w stosunkach handlowych ze Wschodem, eksport, import, a w tym wszystkim rzetelna uczciwość, solidność, honor kupiecki, jako cechy zasadnicze i podstawowe w pracy kupca, jeżeli chce on zdobyć szacunek społeczny dla warstwy, którą reprezentuje.

Dlatego okazało się, że pomimo uprzedzeń społeczeństwa polskiego do klasy kupieckiej, postać Wokulskiego przeniknęła do wszystkich serc polskich i stała się postacią narodową.

Dlatego tak się stało, że w postaci tej zlały się dwa pierwiastki. Pierwszy z nich — to pierwiastek idealizmu i romantyzmu, który każe Wokulskiemu patrzeć w daleką przyszłość, ale i z przeszłości czerpać najwyższe napięcie sił ku walce o wskrzeszenie Polski. Wokulski był nietylko silnym i twórczym pionierem polskiego handlu, ale był powstańcem 63 roku, był zesłańcem syberyjskim. Wokulski rwał się myślą ponad techniką współczesną, ku wizjom wielkich wynalazków, szukał metalu, lżejszego od powietrza, który pozwoli ludzkości zapanować nad przestworzami. Nie mógł przewidzieć wówczas, że metal taki, to jest motor dzisiejszych samolotów, który pracą swoją przezwycięża siłę ciążenia i nad prądami powietrznymi góruje.

Wielka idea narodowa, czerpana z przeszłości i wielkie wizje przyszłości — to są cechy idealistyczne charakteru Wokulskiego. Ale

idee swoje chciał on realizować konkretnymi środkami. Był pozytywistą i realistą w wykonywaniu swego idealnego planu. A przecież to pokolenie tylko może być twórcze, które przez realne czyny pchnie naprzód życie narodu. I dlatego też przez zjednoczenie w sobie tych dwóch pierwiastków idealizmu i realizmu, stał się Wokulski duchem, łączącym przeszłość i przyszłość.

Wokulski poniósł klęskę w walce z niesprzyjającym mu środowiskiem, ale nie zginął. Na tablicy, wmurowanej ku pamięci Rzeckiego, wyryte są daty jego urodzenia i śmierci. Ale niema daty śmierci na tablicy pamiątkowej Wokulskiego. Wokulski trwa i żyje, chociaż sto pięć lat minęło już od daty jego urodzenia. Wokulski jest symbolem, jest postacią nieśmiertelną, żyje i żyć będzie i realizować się stokrotnie wśród mas, zebranych na Wielkim Kongresie Kupiectwa Chrześcijańskiego.

Wokulski poniósł klęskę, bo był sam, bo nie miał za sobą silnej warstwy kupiectwa, bo nie był zrozumiany i oceniony przez najbliższych. Nie miał za sobą organizacji, która ustokrotnia siły, nie miał masy, którąby stanęła za nim i z jego wysiłków zrobiłaby wysiłek wspólny całego narodu.

Dzisiejszy zaś Kongres jest świadectwem powszechnego zrozumienia w społeczeństwie roli kupiectwa, dziś rola ta może być zrealizowana — bo kupiectwo dzisiejsze stanowi wielką organizację, wielki hufiec sił zespolonych z całym społeczeństwem. I rola ta zrealizowana będzie, jeżeli całe kupiectwo solidarnie pójdzie naprzód za przewodem tych zasłużonych rodów kupieckich o dawnej, pięknej tradycji, których mamy jeszcze wśród nas we wszystkich dzielnicach Polski pokaźne grono, za przewodem tych, co w drodze wyborów zajmują naczelne miejsca w związkach branżowych, dzielnicowych i ogólnopolskich; jeżeli każdy z członków społeczności kupieckiej czuć będzie, że nie jest sam, jeżeli wszystkich ogarnie ten wielki pęd, który skrzydła przypina mężnym hufcom, idącym ku realizacji potęgi Rzeczypospolitej.

Wyjść poza swój stan i warsztat, obejmować myślą i sercem całość życia narodowego, a jednocześnie codzienną wytrwałą pracą na swoich placówkach budować konkretną rzeczywistość polską — oto zadania kupiectwa polskiego.

Wiedział o tym i Prus i Wokulski. Ale Prus nie przewidział, że za pięćdziesiąt lat nastąpić może w życiu stanu kupieckiego nowa era i nowe wcielenie Wokulskiego, już nie jako tworu wyobraźni poetyckiej i nie jako unikatu, lecz w postaci Wokulskich i Rzeckich żywych, uwielokrotnionych, którzy w oparciu o mocne organizacje, pod przewodem najlepszych z pośród nich, dźwigać będą swoje warsztaty, a myślą i czynem wyjść potrafią poza dzień dzisiejszy.

O tym jeszcze te tablice pamiątkowe na Krakowskim Przedmieściu nie mówią, ale każdy z uczestników dzisiejszego Kongresu, kto na nie spojrzy, wiedzieć będzie, że są one symbolem odrodzenia polskiego stanu kupieckiego i jego roli w realizacji zadań dziejowych Rzeczypospolitej.

OBRADY KOMISYJNE

PODKOMISJA A

Obrady Podkomisji A odbywały się w sali Techników przy ul. Czackiego 3-5 przy bardzo licznym udziale uczestników Kongresu, sięgającym 1000 osób.

Przewodniczącym Podkomisji był p. Viceprezes Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego i Prezes Związku Towarzystw Kupieckich na Pomorzu poseł Tadeusz Marchlewski. Vice przewodniczącym — Viceprezes Stowarzyszenia Kupców Polskich p. Józef Grodzki.

Sekretarzowali z Biura Stowarzyszenia Kupców Polskich pp.: Tadeusz Topolnicki i Eugeniusz Konopacki.

W obradach Podkomisji wzięli udział przedstawiciele Ministerstwa Przemysłu i Handlu pp. dyrektor W. Jastrzębowski, naczelnik St. Molenda, naczelnik K. Sokołowski i radca M. Szyszkowski.

Pierwszy referat o godz. 20-ej min. 15 wygłosił Viceprezes Stow. Kupców Polskich p. Eugeniusz Wencel. Tematem referatu była struktura handlu polskiego.

W dyskusji nad wygłoszonym referatem, którego obecni wysłuchali z dużym zainteresowaniem, zabierali głos m. in. pp.: Augustyn, Cieślak, Czyż, Dajgłowski, Dutkowiak, Godlewski, Fijałkowski, Jagielski, Jóźwiak, Krupka, Miałkowski, Osiak, Ratajczak, Sobczak, Sikora, Talikowski, Waczyński, Zwoliński, Witulski - Żegost i inni.

Mówcy przedłożyli Prezydium Podkomisji szereg wniosków na piśmie, podkreślając w swoich przemówieniach szereg istotnych dla handlu chrześcijańskiego spraw. W szczególności podkreślono potrzebę zorganizowania samodzielnych przedstawicieli chrześcijan, zwiększenia przydziału kredytów dla kupiectwa chrześcijańskiego, sprawę posługiwania się przez przemysł i handel hurtowy agentami chrześcijaninami i inne.

Obrady Podkomisji w pierwszym dniu Kongresu zamknięte zostały o godz. 22 min. 30.

Następnego dnia o godz. 10-ej wznowione zostało zebranie Podkomisji referatami posła Tadeusza Marchlewskiego na temat unarodowienia handlu w Polsce i dyrektora Andrzeja Czarneckiego na temat: „Zadania i struktura zrzeszeń kupieckich".

Po tych referatach otworzono dalszą dyskusję, w której zabierali głos pp. Borys, Chocieszyński, Czapiński, Glinicki, Grodzki, Jastrzębski, Jaworski, Jóźwiak, Karliński, Lange, Leksandrowicz, Olechowski, Osiak, Sikora, Szczukowski, Wielkowski, Wrzeszczyński, Zwoliński i inni.

Dyskusja obracała się przedewszystkim dokoła problemu unarodowienia handlu i odbywała się przy dużym zainteresowaniu ogółu uczestników, którzy niejednokrotnie darzyli mówców oklaskami. Tak jak i pierwszego dnia zgłoszone zostało do Prezydium szereg wniosków i rezolucyj, z których najważniejsze przesłane zostały do ostatecznego uzgodnienia i uchwalenia na Plenarnym Zebraniu Kongresu, mającym się odbyć tegoż dnia o godz. 19 w Ratuszu.

Wśród ustnych postulatów, zgłoszono m. in. potrzebę zapewnienia kupiectwu chrześcijańskiemu decydującej przewagi w Komisjach podatkowych i w samorządzie gospodarczym.

Podkreślono również zasługi akademika polskiego w pracy nad unarodowieniem handlu, uznano za konieczne zwiększenie udziału kupiectwa chrześcijańskiego przy dostawach, uwypuklono sprawę rozszerzenia propagandy prasowej handlu chrześcijańskiego, zwiększenia funduszów na kasy bezprocentowe i wiele innych. Ze szczególnym uznaniem powitano wniosek o zorganizowanie kupieckiej pielgrzymki na Jasną Górę.

Zebranie zamknął p. poseł Marchlewski o godz. 14 min. 30, przy czym wobec spóźnionej pory lista mówców nie mogła być wyczerpana, mimo ograniczenia czasu przemówień do 3 minut.

Viceprezes Stowarzyszenia Kupców Polskich
EUGENIUSZ WENCEL

Struktura polskiego handlu

(Streszczenie stenogramu)

Mamy radzić o sprawach handlu w Polsce. Przed przystąpieniem do nakreślania jego dróg rozwojowych musimy sobie uświadomić stan faktyczny, w którym się znajdujemy.

To właśnie stanowi zadanie mojego referatu, który powinien nam zilustrować sytuację handlu w Polsce. Dopiero po wszechstronnym jej rozważeniu można będzie przejść do wskazywania środków zaradczych. Omówienie tych środków stanowić będzie przedmiot rozważań wszystkich pozostałych referatów kongresowych.

Zdawałoby się, iż jest rzeczą niewątpliwą, że w nowoczesnych społeczeństwach handel stanowić musi obok rolnictwa, przemysłu i rzemiosła, samodzielną funkcję gospodarczą. Kupiectwo zaś główną formę handlu. W Polsce ta niewątpliwa prawda, mimo wielu zachodzących już obecnie zasadniczych zmian, nie jest jednakże bezsporną. Przeciwnie, hasło bezpośrednich stosunków producenta z konsumentem, rozumiane zazwyczaj w sensie konieczności eliminowania kupca

jest wciąż jeszcze, niestety, dość powszechne, mimo, że stanowi oczywiście wielki błąd naszego myślenia gospodarczego, jak również dowód atawistycznej niechęci wobec handlu.

Ideał bezpośrednich stosunków pomiędzy producentem a konsumentem jest ideałem błędnym, gdyż osiągalnym naprawdę, jedynie w warunkach gospodarki naturalnej, a więc jak najbardziej prymitywnej.

Tymczasem postęp cywilizacyjny musi sprowadzać podział pracy, a w związku z tym podniesienie wymiany do wspomnianej już roli samodzielnej funkcji gospodarczej. Hasło bezpośrednich stosunków producenta z konsumentem jest za tym nawracaniem z drogi postępu cywilizacyjnego do prymitywu.

Zadaniem handlu w warunkach naszego współczesnego bytowania jest dystrybucja dóbr w czasie i przestrzeni, a czynności handlu są tym rozleglejsze, im wyższy jest poziom gospodarczy danego społeczeństwa.

Na pewnym poziomie życia gospodarczego funkcją handlu jest nietylko mechaniczne rozprowadzenie towaru, ale całokształt niejednokrotnie skomplikowanych czynności, regulujących podaż i popyt i obejmujących częstokroć uszlachetnienie produkcji w drodze przejściowej od producenta do konsumenta.

Ocena sprawności tak pojętego handlu winna się przy tym sprowadzać nie tyle do badania rozpiętości cen między producentem, a konsumentem, ile raczej do kontrolowania zakresu i jakości usług świadczonych ze strony handlu.

Pasteryzowane mleko w hermetycznie zamkniętych butelkach, starannie sortowany owoc w estetycznym opakowaniu w okresie wiosennym, usprawiedliwiają zupełnie inne koszta handlowe i rozpiętość cen, aniżeli nieoczyszczone mleko w wiadrze, lub potłuczony owoc na furze w okresie owocobrania. Oczywiście spełnienie zadań handlu, jako czynnika dystrybucji dóbr w czasie i przestrzeni, jako regulatora rynku, łagodzącego wahania koniunkturalne, uzależnione jest nietylko od jego siły kapitałowej i sprawności fachowej, ale również i od długiego szeregu innych jeszcze momentów. A więc: od stopnia płynności rynku pieniężnego (taniej stopy kredytowej) istnienia giełd, hal targowych, chłodni, śpichrzy, innych urządzeń technicznych itd. itd. Wogóle stwierdzić należy, iż handel w każdym kraju stanowi z reguły odbicie przeciętnego dochodu społecznego, stopnia rozwoju produkcji i form podaży oraz całokształtu stosunków gospodarczych. Nie da się pomyśleć, ażeby przy niedoskonałych stosunkach i urządzeniach gospodarczych ogólnych, handel mógł stanowić szczególny wyjątek, wyróżniający się swą sprawnością organizacyjną, nowoczesnością metod pracy i wysokim poziomem organizacyjnym.

Tej prawdy się u nas w Polsce zupełnie nie docenia.

Nie myśli się dostatecznie o tym, że w warunkach polskiej rzeczywistości, gdy ogromną większość naszych konsumentów stanowią jednostki o niezmiernie niskim poziomie dochodu społecznego, a największy producent w kraju — rolnictwo — (reprezentowane w tak

kapitalnej mierze przez karłowate gospodarstwa), dostarcza niedoskonały często produkt w bardzo rozdrobnionych ilościach, że w tej sytuacji rola handlu musi być szczególnie trudna. Słowem braki i niedokładności naszego handlu nie mogą być oceniane oderwanie, lecz w zestawieniu z innymi dziedzinami życia gospodarczego, w przeciwnym bowiem razie ocena handlu musiałaby być błędna i niesprawiedliwa. Tak też jest bardzo często w rzeczywistości.

Powtarzamy, — kredyt trudno dostępny i drogi, urządzenia techniczne (hale targowe, chłodnie itp.) minimalne, konsument jak najbardziej ubogi, produkcja zazwyczaj rozdrobniona — oto sumarycznie ujęty obraz stosunków, w których pracować musi handel polski. Poza tym wszystkim, ujemnym momentem jest zażydzenie tego handlu, o czym wszakże mowa w specjalnym referacie.

Wszystko to razem, wypowiadamy nie w intencji jakiegokolwiek wybielania polskiego handlu, lecz poprostu celem nakłonienia do głębszego podchodzenia do tych spraw, gdyż dopiero na tle należytej oceny całokształtu naszych stosunków można myśleć poważnie o poprawie obecnej sytuacji handlu.

Niewątpliwie zadania, które handel ma w Polsce do spełnienia wykonywane są przezeń w sposób niedostateczny. Trzeba jednak stwierdzić, iż niezależnie od całokształtu stosunków materialnych, wpływających na sytuację handlu w Polsce, w wysokim stopniu ujemnie wpływał również na jego rozwój nieodpowiedni „klimat moralny", którego symbolem jest „walka z lichwą", zazwyczaj nazbyt symplicystycznie ujmowana.

I niewiadomo właściwie, czy czynniki materialne, cytowane wyżej, czy też raczej momenty natury moralnej, mianowicie niechęć do handlu, przyczyniają się w silniejszym stopniu do dzisiejszego stanu rzeczy, który nikogo oczywiście nie zadawala. Gorzej, należy stwierdzić, że na przestrzeni kilkunastu lat naszego niepodległego bytu państwowego, tendencje rozwojowe naszego handlu były raczej negatywne i stan rzeczy ulegał pogorszeniu, a nie poprawie. Zamiast wzmacniania, dało się zaobserwować raczej osłabienie handlu i jego prymitywizacja.

Oto statystyka, zawierająca stan liczebny zakładów handlowych poszczególnych kategoryj w latach 1927 — 1935:

Zestawienie przedsiębiorstw handlowych wg. kategoryj na podstawie wykupionych świadectw przemysłowych w latach 1927 — 1935.

Rok	Ogółem	Kategorie świadectw przemysłowych					
		I	II	III	IV	Va	Vb
1927	449.405	1.204	31.508	204.043	199.991	1.620	11.005
1928	465.955	1.258	36.465	221.789	194.119	1.547	10.703
1929	460.807	1.225	39.082	231.305	177.903	1.485	9.783
1930	455.261	1.158	39.142	232.215	171.622	1.371	9.725
1931	443.673	1.037	36.353	225.774	170.968	1.101	8.427
1932	427.871	764	29.475	203.200	187.709	199	5.924
1933	405.930	703	23.274	151.664	224.950	717	4.622
1934	403.504	553	19.863	118.838	259.309	638	4.303
1935	417.186	600	19.614	102.355	290.056	594	3.936

Przedsiębiorstwa handlowe (wskaźnik 1927 = 100) w latach 1927/35 według kategorji świadectw

Kat.	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Ogółem	100	103,6	102,5	101,3	98,7	95,2	90,3	89,8	92,8
I	100	104,4	101,7	96,1	86,1	63,4	58,4	45,9	49,8
II	100	115,7	124,0	124	115,3	93,5	73,9	63,0	62,3
III	100	108,6	113,3	113,8	110,6	99,5	74,3	57,6	50,2
IV	100	97,0	88,9	85,8	85,4	93,8	112,5	129,7	145,1
V	100	97,3	89,2	87,8	75,1	53,1	42,7	44,1	35,9

Z tablic tych widzimy, jak daleko posunął się w Polsce proces rozdrabniania handlu.

Na pociechę stwierdzić należy, że proces ten, sądząc z dat ostatnich, zdaje się mieć ku końcowi.

Szczególne dewastacje w handlu polskim obserwujemy w latach 1927 — 1935 w zakresie I i II kategorii handlowej, co ilustruje tablica poniższa:

Liczba przedsiębiorstw, które wykupiły świadectwa I i II kateg. w latach 1927 — 1935

Rok	Ogółem	Liczba przedsiębiorstw I i II kategorii	%%
1927	449.405	32.712	7,27
1928	465.955	37.723	8,79
1929	460.807	40.307	8,75
1930	455.261	40.300	8,85
1931	443.763	37.390	8,43
1932	427.871	30.239	7,07
1933	405.930	23.977	5,91
1934	403.504	20.416	5,91
1935	417.186	20.214	4,74

Bliższa analiza struktury handlu w Polsce, wykazującej dużą niejednolitość pozwala stwierdzić, że relatywnie rzecz biorąc, najwyższy poziom handlu mamy w dzielnicach zachodnich.

Ilustruje to tablica następująca:

Wykupiono świadectw I i II kateg.	w 1935 r.	(1930 r.)
w województwach central. (z wył. Warszawy)	3,1%	6,8%
„ wschodnich	3,2%	7,6%
„ południowych	3,6%	6,0%
„ zachodnich	7,9%	16,4%

Także ilustracja przeciętnych obrotów polskich przedsiębiorstw handlowych dowodzi ogromnie skromnych rozmiarów tych przedsiębiorstw. Niestety nie dysponujemy pod tym względem odpowiednio aktualnymi danymi statystycznymi, gdyż bardzo ciekawe bada-

nia prowadzone w tym zakresie przez Ministerstwo Skarbu zostały w ostatnich latach poniechane.

Dane za rok 1928 stwierdzają, że średni obrót, przypadający na jedno przedsiębiorstwo handlu towarowego w Polsce, wynosił zaledwie 33.000 zł rocznie. Jakże mizernie wyglądają te obroty w zestawieniu ze średnimi obrotami przedsiębiorstw handlu towarowego w Stanach Zjednoczonych, Anglii i Niemczech.

Oto odnośne cyfry:

Stany Zjednoczone (rok 1928) dol. 28.100, Anglia dol. 16.200, Niemcy (rok 1929) dol. 10.800.

Dodać należy, że cyfry zagraniczne wykazują przeciętne obroty przedsiębiorstw handlu detalicznego, podczas gdy przeciętna polska, dotyczy ogólnej liczby przedsiębiorstw, co tymbardziej pogłębia różnicę obrotów dokonywanych w Polsce w porównaniu do przedsiębiorstw wymienionych tu krajów.

I znów możemy zauważyć, że przeciętny roczny obrót na jedno przedsiębiorstwo handlowe w Polsce kształtuje się nieporównanie korzystniej w dzielnicach zachodnich, aniżeli w pozostałych częściach kraju.

Przeciętny roczny obrót na jedno przedsiębiorstwo w 1930 r. wyniósł:

w województwach	centr. (z wył. Warszawy)	25.500 zł.
,,	wschodnich	22.900 ,,
,,	południowych	20.700 ,,
,,	zachodnich	50.700 ,,

Jeśli chodzi o ocenę czynnika ludzkiego w handlu polskim to przede wszystkim stwierdzić należy, że wg Małego Rocznika Statystycznego liczba osób czynnych i biernych zawodowo w handlu i ubezpieczeniach wynosiła w Polsce w roku 1931 6,1% ogółu ludności. Odpowiednie cyfry państw Zachodniej Europy o wysokim poziomie życia gospodarczego, są przeważnie znacznie wyższe. Wobec tego jednak, że dochód społeczny tych państw i wogóle ogólna skala życia gospodarczego jest również niepomiernie wyższa aniżeli w Polsce, wyciąganie wniosków musi być bardzo ostrożne.

Ciekawe, choć równocześnie posępne światło rzucają na zagadnienie kwalifikacji zawodowych w handlu polskim, badania ankietowe Stowarzyszenia Kupców Polskich przeprowadzane wśród zorganizowanych kupców chrześcijan. Wynika z nich, że tylko 40% wśród odnośnego kupiectwa stołecznego i 10% — kupiectwa prowincjonalnego ma pewne wykształcenie zawodowe. Podobnie z tych samych badań wynika, że w stolicy 57% ogółu zorganizowanych kupców chrześcijan to ludzie, którzy tu przyszli z innych zawodów. Na prowincji odnośny procent wynosi aż 78%!

---

*) Tablica zamieszczona na str. 42-ej, jak również dwie pierwsze tablice, zamieszczone na str. 43-ej, jak również i szereg innych danych cyfrowych powtarzamy za rękopisem pracy Jana Chodorowskiego p. t. „Struktura wewnętrznego handlu towarowego w Polsce“, która to praca ukazać się ma niebawem w druku podając niezmiernie ciekawe wiadomości o handlu polskim.

Aczkolwiek dane powyższe brać należy z jaknajwiększą ostrożnością, raczej orientacyjnie zwłaszcza, iż odnośne ankiety przeprowadzono wyłącznie wśród zorganizowanego chrześcijańskiego kupiectwa, to jednak ogólny obraz sytuacji jest w nich wyraźnie nakreślony. Rzeczywistość musi jeszcze wypaść gorzej, gdy się zważy, iż środowisko, w którym przeprowadzono ankiety stoi niewątpliwie powyżej ogólnego poziomu kupiectwa w Polsce.

Rozdrobnienie handlu polskiego, wynikające z analizy świadectw przemysłowych potwierdza również analiza danych, wykazujących jak olbrzymi odsetek kupców samodzielnych w Polsce nie zatrudnia wogóle żadnych obcych sił roboczych. Dla pełnej ilustracji struktury handlu w Polsce należałoby oczywiście rozważyć jeszcze cały szereg innych momentów charakterystycznych jak np.: kwestia kosztów handlowych, rentowności przedsiębiorstw itp. Tematy te jednak niestety, poza odcinkowymi pracami, nie zostały dotąd w Polsce bliżej, w sposób dostatecznie ścisły a równocześnie szeroki — zbadane.

Jeśli chodzi o problem struktury narodowościowej, problem niezmiernie doniosły dla naszego handlu, to jak już wyżej zaznaczyłem, stanowi on temat osobnego referatu. Tak samo ważne zagadnienie przygotowania zawodowego kupiectwa polskiego znajduje swoje szersze omówienie w innych referatach kongresowych.

W każdym razie na podstawie wyżej wypowiedzianych uwag można stwierdzić z całą pewnością, że stan naszego handlu pod bardzo wielu względami jest wysoce niedostateczny. Postawienie tej diagnozy nie powinno prowadzić jednak do wysnuwania fałszywych wniosków, które zamiast mówić o potrzebie naprawy sytuacji i wzmocnieniu handlu indywidualnego, proponują eliminowanie kupca z procesów wymiany.

Tendencje te widzimy zarówno ze strony producenta jak konsumenta, a nawet państwa. Zmierzają one, jak powiedzieliśmy, do eliminowania kupiectwa, boć oczywiście sama funkcja gospodarcza wymiany we współczesnym społeczeństwie wyeliminować się nie da. Dążenia te idą zazwyczaj w kierunku eliminowania hurtu, a częstokroć również detalu. Podejmują je tak wielkie skartelizowane warsztaty przemysłowe, ziemiaństwo, jak i drobni przemysłowcy, rzemieślnicy i chłopi. Kartele, syndykaty itp. tworzą własne biura, obejmujące hurtową sprzedaż wytworów złączonych w kartelu fabryk. Dystrybucja ta niejednokrotnie jest kosztowniejsza od sprzedaży poprzez hurtowników, lecz pozwala kartelom dowolniej wpływać na rynek.

W wielu wypadkach podejmują fabryki, tak duże jak i małe sprzedaż bezpośrednio detaliście.

Najdalej idącą formą eliminowania handlu ze strony przemysłu są sklepy fabryczne. Zagadnienie sklepów było przedmiotem szczegółowych badań samorządu gospodarczego. Według opinii Izby Warszawskiej dającej wyraz łącznego przemysłowego i handlowego punktu widzenia: „Powstawanie na rynku sklepów fabrycznych jest

spowodowane niedomaganiami handlu i traktowane jest przez przemysł — jako zło konieczne.

Sklep fabryczny nie stanowi wyższej formy dystrybucji, nie ma bezwzględnej wyższości nad kupieckim aparatem wymiany, nie jest tańszym sposobem rozdziału dóbr na rynku.

Prowadzenie przez fabryki własnych sklepów przeczy zasadzie społecznego podziału pracy, przy którym uwaga i wysiłek fabrykanta skierowany być winien na właściwy zakup surowca, racjonalne gospodarczo i technicznie metody produkcji, jakość towaru, zaś uwaga kupca — na dystrybucję towaru na rynku.

Sklepy fabryczne wiążą kapitał fabrykanta, ograniczając tym samym jego możliwości produkcyjne, wywierając równocześnie wpływ na podział dochodu społecznego, który skutkiem wyeliminowania ogniwa pośredniego — handlu — ma tendencję do niepożądanej koncentracji, co nie jest bez znaczenia wobec faktu istnienia znacznej ilości obcych kapitałów w naszej produkcji.

Własna organizacja sklepów przez przemysł przyśpiesza zanik hurtu i osłabienie kupiectwa detalicznego, powodując usztywnienie struktury gospodarczej kraju, pozbawionego amortyzatorów, na wypadek wstrząsów gospodarczych.

Biorąc powyższe pod uwagę — należy wypowiedzieć się zasadniczo przeciwko sklepom fabrycznym, jako właściwej formie dystrybucji i dążyć do usuwania ich z rynku. Jednakże podejmowanie likwidacji sklepów fabrycznych, które są wynikiem potrzeby życia (rezultat niedomagania kupieckiego aparatu dystrybucyjnego), nie może być dokonywane na drodze zakazów lub reglamentacji, lecz poprzez usuwanie przyczyn, które powstawanie ich wywołały."

Próby eliminowania kupca od strony producentów rolnych przybierają zazwyczaj formę spółdzielczą. Oto jednak bezstronne na ten temat opinie utworzonego przez pruskiego ministra rolnictwa Instytutu dla Badania Rynków Płodów Rolnych oraz analogicznego Instytutu, utworzonego przez Ministerstwo Rolnictwa Rzeszy.

Instytut dla Badania Rynków Płodów Rolnych stwierdza, iż: „Handel płodami rolnymi, ze względu na wielkie fluktuacje cen, jest połączony z ogromnym ryzykiem. Handel spółdzielczy, który z istoty swej nie może się angażować w ryzykownych transakcjach, nie powinien się zajmować handlem niektórymi artykułami rolniczymi. Wymieniony Instytut stwierdza, iż wyolbrzymia się nieraz znaczenie spółdzielczości, bez zrozumienia jej właściwych zadań, wskutek czego to, co miało być środkiem, staje się celem samym w sobie."

Profesor K. Brand, kierownik drugiej z wymienionych instytucyj, z okazji rozważań na temat t. zw. „Veredelungswirtschaft" w rolnictwie stwierdza, że „forma spółdzielczości w pewnych wypadkach jest przestarzałą i że przy ulepszaniu produkcji rolniczej i dostosowywaniu jej do potrzeb konsumenta, główną rolę odgrywać winna współpraca kupca z rolnikiem".

Tendencja eliminowania kupca przez konsumenta jest z jednej strony wynikiem antykupieckiej psychozy, wypływającej po części

z zażydzenia handlu w Polsce, a z drugiej — wypływa z tendencji socjalistycznych. Te dążenia konsumentów wylewają się również w formę spółdzielczości. Naszym zdaniem forma ta tak dla producentów, jak i dla konsumentów stanowić powinna przede wszystkim sprawdzian, czy główna forma wymiany — kupiectwo — nie pobiera zbyt wielkich świadczeń za swe czynności. Taka „kontrola" winna być prowadzona przy równych warunkach pracy, a bez jakichkolwiek przywilejów, co nie jest egoistycznym żądaniem kupiectwa, lecz gospodarczo usprawiedliwionym postulatem.

W odniesieniu do tych wszystkich tendencyj stanowisko nasze jest następujące: poza handlem prowadzonym przez czynniki prawnopubliczne nie odmawiamy zasadniczo żadnej z form wymiany prawa, a nawet racji bytu.

W szczególności musimy uznać, iż zarówno spółdzielczość jak i handel prowadzony bezpośrednio przez producenta w pewnych warunkach są całkowicie na miejscu. Oczywiście prowadzone w równych warunkach konkurencyjnych z handlem indywidualnym.

Rozumiemy to tymbardziej, że mamy pełną świadomość faktu, iż w całym szeregu wypadków nie ma nas poprostu (jako handlu indywidualnego) na rynku. Ale sprzeciwiamy się świadomej i konsekwentnej tendencji eliminowania kupiectwa indywidualnego, gdyż zdaniem naszym, stanowić ono winno główną formę wymiany.

Uzasadniając taki pogląd podchodzimy do sprawy z trzech punktów widzenia: społecznego, gospodarczego i politycznego.

W zakresie społecznym stwierdzić musimy, iż centralnym zagadnieniem Polski współczesnej jest sprawa rozładowania bezrobocia (łącznie z kwestią przeludnienia wsi). Otóż w tym zakresie handel indywidualny reprezentuje w dziedzinie wymiany największe możliwości absorbcyjne, gdyż powstawanie małych warsztatów pracy kupieckiej jest stosunkowo najłatwiejsze. Pogląd ten potwierdza w całości dzisiejsza rzeczywistość. Mogą się tu coprawda nasuwać pewne zastrzeżenia natury gospodarczej, a mianowicie z punktu widzenia idei przeciwstawienia się prymitywowi wymiany. To pryncypalne zastrzeżenie nie może jednak przesłonić doniosłości pożądanych przemian, jakie wnosi za sobą do całokształtu sprawy handlu w Polsce dynamizm tych nowych czynników w handlu, które doń wchodzą od dołu. Mamy tu na myśli przede wszystkim t. zw. handel wiejski, wprowadzający do handlu polskiego — chłopa. Czynnik nowy, a jakże odporny, wytrwały, pracowity, a nawet jak wykazuje obserwacja ostatnich czasów, zdolny i przedsiębiorczy w handlu.

Przypomnijmy sobie, jak rzecz tą ujął w dzisiejszym referacie p. Minister Roman:

„...W szeregi kupiectwa polskiego wchodzi nowy czynnik, jakim jest chłop polski, który przychodząc z wrodzoną mu pracowitością, wytrwałością i uczciwością wniesie w handel polski napewno nie małe wartości. Kupiectwu polskiemu przypadnie przeto wdzięczna rola starszego brata przychodzącego z pomocą i życzliwością dla tego nowego w handlu elementu, w którym widzieć należy współpracownika, a nie konkurenta".

Zadaniem zorganizowanego kupiectwa polskiego będzie jedynie odpowiednie rozgraniczenie pola pracy kupca wiejskiego i miejskiego tak, aby czynniki te wzajemnie się uzupełniały. Przenikanie handlowe wsi dotychczas bardzo a bardzo niedostatecznie spenetrowanej przez kupiectwo polskie miast może być z wielkim powodzeniem, acz stopniowo (w miarę wzrostu dochodu społecznego wsi) realizowane przez kupca wiejskiego, stanowiącego podbudowę czynnika kupieckiego miast, z tem iż niezależnie od dystrybucji produktów przemysłowych, zwłaszcza dziedzina skupu produktów rolnych stanowi tu pole do szczególnie szerokiej ekspansji kupiectwa wiejskiego.

Również z gospodarczego punktu widzenia handel indywidualny stanowić powinien główną formę wymiany. Wielka ilość samodzielnych warsztatów pracy kupieckiej, to najlepszy sposób wprzęgania do pracy gospodarczej społeczeństwa i wydobywania zeń maksimum wysiłku i zdolności pokonywania oporów. Jest to równocześnie stosunkowo najprostsza droga w kierunku realizowania idei upowszechniania własności, jakże słusznej nie tylko z gospodarczego punktu widzenia.

Również jeśli chodzi o wysokość kosztów wymiany, to trzeba tutaj stwierdzić, że mimo najgorętszych wysiłków nigdy nie zostało objektywnie stwierdzonem, ani w Polsce ani zagranicą, aby koszta handlowe indywidualnych przedsiębiorstw były wyższe od kosztów handlowych innych form wymiany.

Wreszcie politycznie rzecz biorąc, najsilniej z rozwojem kupiectwa indywidualnego związany — problem wzmocnienia mieszczaństwa polskiego, tego mieszczaństwa, które stanowić powinno podstawowy czynnik równowagi politycznej i zdrowej ewolucji stosunków w państwie, nazbyt jest dziś dobrze znany, po smutnych doświadczeniach Polski przedrozbiorowej, ażebyśmy się tu nad nim dłużej rozwodzili. Nietylko zresztą nasze doświadczenia wskazują na doniosłe znaczenie mieszczaństwa dla równowagi politycznej. Jeden z najwybitniejszych polityków Francji kardynał Richelieu wypowiedział już na ten temat następującą opinię: „Stan średni to w każdym państwie najlepszy materiał obywatelski. Stoi ponad nędzą prowadzącą do występku, a poniżej wielkich fortun, rozniecających zazwyczaj szkodliwe ambicje".

Słowem z każdego punktu widzenia stwierdzić należy, iż nie wykluczając innych form wymiany, prywatny handel wykonywany przez należycie do zawodu przygotowanego kupca polskiego stanowić powinien główną i najwłaściwszą formę wymiany. Stąd nie eliminowanie tego kupca, ale usuwanie jego wad i ułatwianie mu rozwoju i ekspansji — oto droga właściwa do rozwiązywania sprawy handlu w Polsce.

Nie moim zadaniem jest wskazywanie szczegółowych środków zaradczych i dróg wiodących do poprawy handlu w Polsce, czynią to wszyscy pozostali referenci Kongresu, każdy w swoim zakresie przy omawianiu poszczególnych odcinków polityki gospodarczej i wszelkich innych problemów wiążących się z kwestią uzdrowienia handlu. Kończąc jednak swój referat pragnę stwierdzić, iż jesteśmy

dzisiaj świadkami przełomu w psychice społeczeństwa w stosunku do handlu — oby trwałego! Oby też to zrozumienie dla spraw handlu, któremu dał wyraz dzisiaj Pan Minister Przemysłu i Handlu, znalazło odbicie w polityce gospodarczej Rządu i wszystkich czynników prawno-publicznych.

Pozostaje nam samym wziąć się jaknajenergiczniej do pracy i konsekwentnie realizować wielkie zadania i obowiązki, które stają przed nami.

Przy współdziałaniu społeczeństwa, Rządu i całego kupiectwa chrześcijańskiego sprawa nasza będzie sprawą wygraną!

Dyrektor Naczelnej Rady
Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego
i Stowarzyszenia Kupców Polskich
ANDRZEJ CZARNECKI

Zadania i struktura zrzeszeń kupieckich

Wyczuwamy wszyscy, że chwila obecna przynosi poważne przemiany w psychice polskiego społeczeństwa, przemiany nacechowane wielką doniosłością dla spraw zawodu kupieckiego. Przebieg i nastrój oficjalnego otwarcia Kongresu potwierdził w wielkiej skali nasze wyczucia, że zarówno w opinii społecznej, jak i wśród decydujących czynników w Państwie, wzmaga się silnie zainteresowanie rolą i znaczeniem, jakie odgrywać winien handel rdzennie polski w odrodzeniu sił gospodarczych naszego mieszczaństwa.

Z drugiej jednak strony należy stwierdzić, że kupiectwo chrześcijańskie pod wpływem długotrwałej depresji koniunkturalnej, niekorzystnych dla niego kierunków polityki gospodarczej, szeregu wadliwości w strukturze handlu oraz wobec wyraźnej mniejszości w stosunku do kupiectwa żydowskiego, jest obecnie elementem gospodarczo bardzo słabym. Jest czynnikiem, który w najbliższym czasie, bez skoordynowanego jak największego wysiłku, w ramach organizacyj zawodowych, nie jest w możności sprostać coraz to szerszym zadaniom, które z dnia na dzień rosną, jako nieodparta konieczność podniesienia poziomu, usprawnienia i unarodowienia handlu w Polsce.

Na tle takiego układu stosunków rola i zadania zrzeszeń kupieckich nabierają w dobie obecnej specjalnie doniosłego znaczenia, i znacznie przerastają formalną treść paragrafów statutowych.

Różnorodne i szerokie zadania zrzeszeń kupieckich można sprowadzić do dwuch kardynalnych obowiązków, t. j.:

1) jak najszerzej ujęta obrona zawodu, zarówno przez czynne współdziałanie w kształtowaniu się polityki handlowej w Polsce, jak i przez stwarzanie jak najpomyślniejszych warunków dla wzmacniania pozycji gospodarczej zorganizowanego kupiectwa chrześcijańskiego.

2) szeroko pojęta pomoc jednostce przez obronę jej interesów, udzielanie informacyj i rad w sprawach zawodowych oraz przez jak najwszechstronniej realizowaną akcję instrukcyjną i dydaktyczną.

Przyjrzyjmy się pierwszemu działowi naszych prac, który określiliśmy jako współdziałanie z czynnikami kierującymi lub mającymi wpływ na politykę gospodarczą kraju, w doprowadzaniu handlu polskiego do coraz to wyższej doskonałości w interesie całego gospodarstwa narodowego.

Wobec czynników państwowych, t.j. ciał ustawodawczych i rządu, jak i wobec samorządu gospodarczego, na czoło prac centralnych zrzeszeń wysuwa się konieczność większego niż dotychczas oddziaływania na naszą politykę gospodarczą. Do ram tego aparatu, jakim dysponuje państwo i samorząd gospodarczy, wolne zrzeszenia winny wnosić bardziej twórczą inicjatywę, jako zespół mający największą możność wyczucia istotnych potrzeb i słusznych zamierzeń kupca polskiego. Każda rozważnie przemyślana inicjatywa i myśl w zakresie nowych kierunków polityki gospodarczej, wychodząca z łona naszych organizacyj, po uzgodnieniu jej wśród delegatów Naczelnej Rady, jako najwyższej reprezentacji naszego zawodu, winna być w jasnej i zdecydowanej formie przez Naczelną Radę przekazywana odpowiednim czynnikom. Wysiłki nasze w tej dziedzinie łączą się ściśle z działalnością samorządu gospodarczego. Na tym odcinku współpracy słuszna wydaje się teza, że organizacje kupiectwa polskiego winny być kuźnią twórczej i zdrowej inicjatywy, natomiast szczegółowe rozpracowywanie poszczególnych tematów o charakterze zasadniczym dla życia gospodarczego winno być raczej przesuwane na aparat Izb Przemysłowo-Handlowych, które po przestudiowaniu danego zagadnienia, winny sformułować konkretne projekty norm, regulujących życie gospodarcze. Metoda ta wydaje się słuszna i logiczna, jeśli jednocześnie ustalimy, iż dążyć będziemy konsekwentnie do zmiany dotychczasowego stosunku reprezentantów naszych organizacyj w samorządzie gospodarczym, do pracy ich na terenie Izb Przemysłowo-Handlowych. Jeśli wysuwane są ze sfer kupieckich słuszne zarzuty, że niektóre prowincjonalne Izby Przemysłowo-Handlowe uległy w dużej mierze molochowi biurokracji i stają się raczej urzędami niż samorządem gospodarczym, to w jednakowej mierze słusznym wydaje się fakt, iż zmiana tego stanu rzeczy w decydującym niemal stopniu zależy od zespołu radców Izb. Radcowie z ramienia zrzeszeń kupieckich, przez uaktywnienie swej działalności na terenie samorządu, mają możność stworzenia z tych instytucyj instrumentu krystalizującego poglądy i opinie zdrowych elementów gospodarczych, przesuwając czynnik biurowy Izb do czynności głównie referendarskich i techniczno-wykonawczych.

W związku z działalnością naszych przedstawicieli na terenie samorządu gospodarczego, winna być również realizowana następująca metoda działania. W sprawach kupieckich dużego znaczenia Naczelna Rada winna ustalać w zagadnieniach tych zasadnicze stanowisko i podawać je z reguły do wiadomości naszym zespołom radzieckim w poszczególnych okręgach, celem ujednolicenia opinji naszych reprezentantów na terenie całego samorządu gospodarczego.

Niema jednak zasad bez wyjątków. A więc i w tym dziale naszych prac doba obecna stwarza szereg problemów, których realizacji podjąć się winna centralna reprezentacja kupiectwa polskiego bez udziału nawet najidealniej działającego samorządu gospodarczego. Wchodzi tu w grę cała wielka dziedzina zagadnień związanych z koniecznością wywalczenia nowych jak najpomyślniejszych warunków dla rozwoju rdzennie polskiego kupiectwa. Planowa akcja unarodowienia i wzmacniania finansowej i gospodarczej pozycji kupca chrześcijanina, z uwagi na dotychczasową strukturę samorządu gospodarczego, wchodzić winna w zakres działania jedynie wolnych zrzeszeń chrześcijańskiego handlu.

W ramy tego kierunku prac wchodzą tak kapitalne dla zawodu kupieckiego zagadnienia, jak akcja pomocy kredytowej, systematyczne wysiłki montowania placówek polskiego hurtu poszczególnych branż, zdobywanie przez handel polski coraz nowych wpływów na terenie handlu zagranicznego oraz cały szereg zadań planowo zmierzających do unarodowienia aparatu wymiany, które wchodzą w zakres odrębnego referatu Komisji usprawnienia handlu.

Zatrzymując się jeszcze nad omówieniem stosunku zrzeszeń kupieckich do czynników rządowych, trzeba podkreślić konieczność jaknajbliższego współdziałania i kontaktu organizacyj z przedstawicielami władz zarówno centralnych jak i wojewódzkich. Teza ta nabiera specjalnego znaczenia, jeśli uprzytomnimy sobie, że w dobie obecnej zagadnienie zdrowego i silnego polskiego handlu przestało być już postulatem zainteresowanego zawodu, a jest problemem związanym ściśle z głównymi założeniami obecnej polityki gospodarczej Państwa. Państwo w wielu dziedzinach naszej pracy jest naszym dysponentem, w innych znów jest naszym wielkim odbiorcą-klientem. Dotychczasowe doświadczenie wskazuje, że w tych ośrodkach życia kupieckiego, gdzie organizacja, siłą swego ciężaru gatunkowego, wytworzyła tę atmosferę bliskiej współpracy z przedstawicielami lokalnych władz państwowych i samorządowych, tam w szeregu spraw o charakterze zawodowych postulatów, jak i w dziedzinie współpracy zorganizowanego kupiectwa, jako dostawców instytucyj rządowych, osiągane są jak najlepsze ostatnio rezultaty.

Zagadnienia tego nie stawiamy na płaszczyźnie zdobywania tych czy innych doraźnych korzyści dla poszczególnych jednostek, lecz opieramy się na słusznym założeniu dzisiejszej polityki gospodarczej rządu, który wyraźnie stwierdza, iż wzmocnienie polskiego mieszczaństwa jest nieodzownym warunkiem trwałej poprawy gospodarczej kraju. Ten kapitalny dla Polaków problem realizowany być może jedynie w atmosferze wzajemnego zaufania i zrozumienia dla konieczności wspólnej akcji wzmacniania pozycji gospodarczej chrześcijańskiego stanu kupieckiego.

Przechodzę obecnie do krótkiego scharakteryzowania głównych wytycznych naszych prac i zadań wobec innych organizacyj gospodarczych a w szczególności w stosunku do producentów. Na tym odcinku działanie winno iść dwoma torami. Z jednej strony stoi przed organizacjami w dalszym ciągu trudne zadanie przeciwstawiania się

zakorzenionej jeszcze dotychczas w niektórych gałęziach produkcji polityce eliminowania aparatu handlowego przez zastępowanie go własnymi organizacjami sprzedaży, względnie tendencjom jednostronnego narzucania kupiectwu specjalnych warunków przez rygorystycznie działające kartele.

Poza tym jednak w obecnej chwili, w stosunku do wielu dziedzin produkcji, szczególnie nawet skartelizowanej, otwiera się przed organizacjami kupieckimi nowe pole do pracy specjalnie doniosłej, bo mającej poważny wpływ na uzdrowienie struktury handlu w Polsce. Cały szereg działów wytwórczości, po smutnych przeważnie doświadczeniach dotychczasowej polityki sprzedaży, jak również i pod wpływem zdrowych przemian psychicznych społeczeństwa, coraz wyraźniej skłonny jest skierować swe towary w inne niż dotychczas ręce.

Wytwarza się coraz silniej atmosfera wzajemnego zrozumienia dla planowej akcji montowania w poszczególnych branżach zupełnie nowych, na zdrowych zasadach opartych placówek hurtu i półhurtu rdzennie polskiego, a eliminowania elementu niepolskiego, który pracuje dotychczas metodami i środkami nie wytrzymującymi już próby życia w dzisiejszej ewolucji stosunków gospodarczych. Początki tej akcji, realizowanej już konkretnie przez Naczelną Radę, pozwalają przypuszczać, iż tą drogą będziemy mogli daleko pójść naprzód w dziedzinie tworzenia hurtu polskiego.

Okres, który obecnie przeżywamy, nakłada na organizacje kupieckie również specjalne zadania w stosunku do społeczeństwa polskiego. Zadania te nabierają cech wyjątkowej doniosłości przede wszystkim w tych okręgach Polski, w których jesteśmy w swoim zawodzie wyraźną mniejszością. Wobec coraz przychylniejszego stosunku wszystkich sfer społeczeństwa do handlu chrześcijańskiego, zorganizowane kupiectwo detaliczne dążyć winno wszelkimi siłami do usprawnienia obsługi klijenta i do unowocześnienia swoich metod pracy. Z drugiej strony wydaje się niesporną konieczność stałego rozszerzania naszej akcji propagandowej w kierunku wykazywania istotnych gospodarczych zadań handlu i prostowania błędnych opinij. Wszelkie rzetelne poczynania nasze muszą znajdować silny oddźwięk w społeczeństwie, które widząc nasze wysiłki tem chętniej popierać będzie dążenia handlu chrześcijańskiego. Muszą zatem organizacje rozszerzać swoje kontakty prasowe, organizować swoje konkursy wystaw sklepowych, odczyty, akademie, zapraszając na nie wszystkich interesujących się sprawami naszego zawodu. Idąc po tej linii Naczelna Rada powzięła decyzję organizowania rok rocznie w całej Polsce „Dnia Kupca Polskiego" — 8 grudnia, w dniu Niepokalanego Poczęcia Najświętszej Marji Panny.

Jednym słowem musimy jak najsilniej manifestować, że pracujemy, że łączymy się we wspólnym wysiłku budowania wielkiego gmachu polskiego handlu.

Na tym kończę charakterystykę głównych wytycznych zadań, związanych z całokształtem interesów handlu.

Zadania organizacji wobec jednostki podzielić można na trzy zasadnicze grupy: obrona interesów zawodowych jednostki, akcja informacyjna i jak najszerzej ujęta działalność instrukcyjno-dydaktyczna.

Obrona interesów jednostki dotyczyć może tak jej stosunku do władz, jak i do dostawców, odbiorców i pracowników. Do tego działu prac należy również organizowanie konkretnych działań gospodarczych, zmierzających do zdobywania dla poszczególnych firm nowych atutów i możliwości rozwojowych. Poza tym tworzenie osobnych agend pomocy prawnej, podatkowej, kredytowej, pośrednictwa handlowego itp.

Akcję informacyjną należy prowadzić wszystkimi możliwymi sposobami, w formie ustnej na odczytach i zebraniach, komunikatów w prasie codziennej oraz za pośrednictwem własnych zawodowych czasopism. Treścią działalności informacyjnej winno być wszystko to, co pośrednio lub bezpośrednio styka się z pracą zawodową kupca. Największy wysiłek informacyjny należy w przyszłości kłaść na dziedziny, które wymagają szczególnego rozwoju wśród kupiectwa chrześcijańskiego, np. w zakresie zwiększenia wpływów i możliwości na terenie handlu zagranicznego, w dziedzinie hurtu poszczególnych branż itp.

Gdy mowa o akcji informacyjnej, nie od rzeczy będzie zatrzymać się chwilę nad sprawą zawodowych czasopism kupieckich. W dobie coraz silniejszej konsolidacji kupiectwa w ramach swych organizacyj, w okresie konieczności ujednolicenia wysiłków i koncentrowania programowych prac nad wzmacnianiem pozycyj naszego zawodu, dojrzewa zagadnienie zjednoczenia zawodowej prasy kupieckiej w jeden o ile możności organ centralny, który promieniowałby na teren całego życia organizacyjnego. Sprawa ta niewątpliwie wymaga szczegółowych studiów i wzajemnych uzgodnień, dojrzała ona jednak na tyle, by ją sygnalizować w przeświadczeniu, że wejdzie ona w niedługim czasie na warsztat pracy władz Naczelnej Rady.

Trzecia grupa działalności organizacyj w stosunku do jednostki, to wyjątkowej doniosłości akcja instrukcyjna i dydaktyczna, mająca za cel przede wszystkim usprawnienie i unowocześnienie metod pracy kupca oraz pogłębienie dotychczasowych kwalifikacyj zawodowych przede wszystkim wśród kupiectwa detalicznego. Metody tych prac, oparte na badaniach naukowych i wzorach zagranicznych, które już zdały pierwszorzędnie swój egzamin życiowy, przepracowywane są i częściowo wprowadzane w życie na terenie Stowarzyszenia Kupców Polskich. Akcja ta w ramach wszystkich zrzeszeń jest dotychczas stosunkowo słabo rozbudowana. Dowodem tego, jak wielkie znaczenie przywiązują władze centralne organizacyj kupieckich do tego działu prac stanowi fakt, iż na Kongresie sprawom tym poświęcamy specjalną podkomisję z referatami, omawiającymi przygotowanie do zawodu tak kupca jak i nowych pokoleń oraz zastosowanie nowoczesnych metod pracy w handlu.

W dobie obecnej, która nakłada na kupca Polaka specjalne obowiązki, w której kupiectwo polskie musi stanąć na takim pozio-

mie, na jakim pragnie go widzieć polskie społeczeństwo, wytrwała akcja organizacyj nąd podniesieniem poziomu i udoskonaleniem metod pracy kupca, winna stać się nieodzownym działem prac zrzeszeń kupieckich.

Możność sprawnego wykonywania rozległych zadań, ciążących na zrzeszeniach kupieckich, zależy w dużej mierze od ich struktury i środków, jakimi rozporządzają. Należy oczywiście wybrać taką formę, która gwarantuje najlepszy sposób wypełniania wszystkich zadań. W zagadnieniu ustalenia najbardziej celowej struktury zrzeszeń kupieckich nie wydają się słuszne sugestie ścisłego wzorowania się na licznych zresztą i różnorodnych wzorach zagranicznych, które są ściśle związane z ustrojem społecznym i politycznym danego Państwa.

Struktura zrzeszeń w Polsce winna być przede wszystkim przystosowana do umożliwienia jak najlepszego wykonywania rozległych zadań, w warunkach naszej polskiej rzeczywistości gospodarczej, z uwzględnieniem stosunków narodowościowych i społecznych.

W zagadnieniu tym na pierwsze miejsce wysuwa się od kilku lat problem wolności organizacyjnej czy przymusu organizacyjnego, decyduje on bowiem w dużej mierze o strukturze i sile organizacyjnej.

Zagadnienie przymusu organizacyjnego wypływa na terenie życia kupieckiego nietylko z teoretycznych rozważań, lecz jest ono przewidziane w polskim nowym prawie przemysłowym i może wskutek tego być w zasadzie wprowadzone w życie po przezwyciężeniu szeregu trudności natury technicznej i formalnej.

Na tle rozważań tego zagadnienia, nie bez znaczenia jest również fakt, iż jednak kościół katolicki, a ściślej Rada Społeczna przy Prymasie Polski, wypowiada się zasadniczo za ustrojem autonomicznym zrzeszeń i korporacyj zawodowych.

Należy więc obiektywnie rozpatrzyć argumenty pro i contra.

A więc za przymusem organizacyjnym przemawiają następujące argumenty:

a) Trzeba stwierdzić, iż niestety, pomimo tak rosnących zadań i nieodpartej konieczności solidarnego wysiłku wszystkich Polaków kupców w zbiorowej pracy organizacyjnej, mała stosunkowo część zrzeszonego kupiectwa przejmować musi obecnie na swe barki cały ciężar pracy organizacyjnej. Pozostałe liczne rzesze kupców w wielu wypadkach korzystają z dobrodziejstw działalności zrzeszeń, nie należąc do nich.

b) W związku z tym stosunkowo nieliczne nasze zrzeszenia kierują często główny wysiłek na stałe organizowanie swych kadr, a w mniejszym stopniu na wykonywanie pilnych, ciążących na nich problemów i zadań.

c) Różne przemiany gospodarcze, wynikające głównie z ogólnej sytuacji gospodarczej świata, jak etatyzm, interwencjonizm i reglamentacja, wprowadziły taki gąszcz przepisów i hamulców, że z dawnej wolności handlowej nie wiele zostało. W tym stanie rzeczy tylko silnie zorganizowane grupy wywalczać mogą pełne możliwości dla

pracy rozwojowej. Handel polski luźno zorganizowany, niejednokrotnie wypierany był na rzecz innych grup (zagadnienie koncesyj monopolowych, stosunek niektórych karteli i syndykatów do kupiectwa itp.).

d) Państwo, regulując w szerokiej mierze życie gospodarcze, zwraca się coraz to częściej do zrzeszeń z różnymi zleceniami, których w dzisiejszym stanie rzeczy nieliczne stosunkowo organizacje nie zawsze są w stanie wykonać.

Jakie argumenty przemawiają za ustrojem wolnych zrzeszeń?

Do najgłówniejszych zaliczyć należy:

a) obawa, że organizacje przymusowe, a więc z konieczności wymagające dużego aparatu technicznego — zbiurokratyzowałyby się tak, jak to się zarzuca niektórym prowincjonalnym Izbom Przemysłowo-Handlowym i miast być wyrazicielem opinii kupieckiej, stałyby się raczej organem czynników administracyjnych;

b) obawa, że przepisy formalne, w związku z istniejącym układem narodowościowym w handlu, uniemożliwiłyby osobną przymusową organizację handlu chrześcijańskiego.

c) Poza tym ostatni argument, że przy wprowadzeniu przymusu, do organizacji wszedłby do zrzeszenia liczny element kupiecki najmniej wyrobiony i uspołeczniony, co wpłynąć by mogło na znaczne obniżenie poziomu prac w organizacji, szczególnie w wyniku niefortunnych dla zrzeszeń wyborów do władz danej komórki organizacyjnej.

W tych warunkach w stosunku do obu koncepcyj, sytuacja nie jest dotychczas definitywnie przesądzona. Przyjmując w obecnej chwili dotychczasową formę organizacji dobrowolnej, Naczelna Rada stoi na stanowisku, iż należy przede wszystkim konsekwentnie zdobywać tylko dla zrzeszonych takie konkretne atuty i preferencje, które stałyby się magnesem dla jednostek dotychczas nie zorganizowanych. Ta metoda zastępująca w pewnej mierze przymus formalny, już stopniowo realizowana (akcja kredytowa) daje pod względem zwiększania się kadr organizacyjnych poważne rezultaty.

Ażeby jednak zrzeszenia były zdolne do rzeczywistego wykonywania wszystkich na nich ciążących zadań, należy je przez planowe ujednolicenie struktury odpowiednio wzmocnić.

W zakresie spraw, dotyczących uporządkowania struktury organizacyjnej, Naczelna Rada wysuwa zasadniczą tezę następującą: Biorąc pod uwagę szczególne zadania, jakie najbliższa i dalsza przyszłość nakłada na organizacje kupieckie, należy jak najszybciej wspólnym wysiłkiem doprowadzić do całkowitego zjednoczenia w Naczelnej Radzie wszystkich zrzeszeń kupiectwa polskiego, od kupca wiejskiego i straganu do firm eksportowo - importowych. Teza ta jest w wielu okręgach prawie że całkowicie zrealizowana. Ostatnio bliższy kontakt z Naczelną Radą nawiązało Zrzeszenie Kupców Wiejskich, które w swej pozytywnej pracy podnoszenia poziomu gospodarczego naszej wsi posuwa się szybko naprzód i które w najbliższym niewątpliwie czasie wejdzie w skład organizacyj zrzeszonych w Naczelnej Radzie.

Wytyczne nowej struktury, uzgodnione na terenie Naczelnej Rady, są następujące:

Zasadniczo organizacja kupiectwa polskiego winna się opierać na trójstopniowym systemie zrzeszeń terytorialnych, a mianowicie:

a) na zrzeszeniach, które istnieć powinny w każdym ośrodku miejskim, z reguły powiatowym,
b) na wojewódzkich związkach zrzeszeń kupieckich,
c) na Naczelnej Radzie, której członkami będą wojewódzkie związki.

W całokształcie struktury należy równolegle uwzględnić organizacje terytorialne i branżowe.

W projektowanej strukturze każdy odłam handlu winien mieć we władzach zrzeszeń pierwszego i drugiego stopnia oraz w Naczelnej Radzie odpowiednie reprezentacje. Biorąc pod uwagę, że jednostka najwięcej styczności posiada z władzami I instancji, należy dążyć do tego, aby zrzeszenie pierwszego stopnia obejmowało zasadniczo teren powiatu i mieściło się w mieście powiatowym. Zrzeszenie to mogłoby w pozostałych miasteczkach danego powiatu tworzyć oddziały. Wszystkie zrzeszenia na terenie przynajmniej jednego województwa, winny być złączone w związek zrzeszeń, który jednak powinien posiadać całkowicie dostateczną żywotność dla należytego wykonywania swych zadań. W okresie przejściowym, celem należytej żywotności związku, należy w nim łączyć zrzeszenia kilku województw; o wyborze siedziby takiego związku winna decydować siła organizacyjna związku i dogodne warunki komunikacyjne. Np. siedzibą związku dla kilku województw centralnych i wschodnich niewątpliwie przez dłuższy jeszcze okres czasu będzie Warszawa, gdyż poza paroma ośrodkami, jak np. Łódź, Wilno, inne pozostałe miasta wojewódzkie nie zdołałyby już w chwili obecnej zmontować silnego i promieniującego na całe województwo Związku Zrzeszeń.

Naczelna Rada, jako obejmująca wszystkie Związki Zrzeszeń, łącznie ze związkiem stołecznym, ma oczywiście siedzibę w stolicy, która łączy wszystkie centralne urzędy i władze.

Zarówno zrzeszenia pierwszego stopnia, jak i Związki Zrzeszeń, muszą w najbliższym czasie rozwiązać problem branżowy. Zrzeszenia powiatowe winny w miarę możności tworzyć w swym łonie sekcje branżowe, a wojewódzkie związki zrzeszeń — łączyć powyższe sekcje na terenie swej działalności. W rezultacie powinien możliwie każdy kupiec, przez przynależenie do zrzeszenia, posiadać wszechstronną obronę tak interesów ogólnokupieckich, jak i branżowych. Branże mniej liczne winny przy związku wojewódzkim tworzyć sekcje branżowe. Wszystkie sekcje danej gałęzi handlu tworzą Radę Zrzeszeń danej branży, która winna mieć swą reprezentację wśród delegatów Naczelnej Rady.

Niektóre branże o specjalnym charakterze, których nikła ilość placówek handlowych nie zezwala na zmontowanie sekcyj branżowych w terenie — w drodze wyjątku mogą bezpośrednio przy Naczelnej Radzie tworzyć zrzeszenia ogólnopolskie tej branży, pod wa-

runkiem, rzecz jasna, iż zrzeszenie to grupuje jedynie firmy chrześcijańskie danej gałęzi handlu.

Na tle scharakteryzowanych zadań i przyszłej struktury naszych zrzeszeń, pozostaje jeszcze do krótkiego omówienia zakres prac poszczególnych kategoryj zrzeszeń oraz metody pracy naszych organizacyj.

Z omówionego układu struktury organizacyjnej wynika, iż do głównych zadań zrzeszeń powiatowych, pierwszego stopnia, należy przede wszystkim:

a) Obrona ogólnych interesów zawodowych miejscowego zespołu, lecz jedynie w skali zagadnień ściśle lokalnych; akcja propagandowa zawodu kupieckiego na swoim terenie realizowana w myśl programowo ujętych wskazówek centralnych władz organizacyjnych; szeroko pojęta pomoc jednostce przez obronę jej interesów, udzielanie rad i wskazówek; współdziałanie z organizacjami wyższego stopnia w organizowaniu akcji dydaktycznej i instrukcyjnej wśród członków przede wszystkim na odcinku kursów zawodowych dokształcających; wreszcie udzielanie Związkowi Zrzeszeń informacyj odnośnie swego terenu działania, jak również sprawne wykonywanie wszystkich zaleceń i wskazówek centralnych władz organizacyjnych danego rejonu.

Zbliżone w swych głównych kierunkach tylko w szerszej skali, spadają zadania na Związki Zrzeszeń, które poza obroną jednostek i interesów regionalnych, stanowić winny ośrodek dynamiki oraz inicjatywy we wszystkich zawodowych sprawach swego rejonu.

Wreszcie na Radę Naczelną spadają obowiązki obrony interesów całości handlu; stwarzanie jak najpomyślniejszych warunków dla wzmacniania pozycji gospodarczej kupiectwa przez prowadzenie właściwej polityki handlowej oraz udzielanie Związkom Zrzeszeń informacyj, wskazówek i materiałów odnośnie przede wszystkiem najskuteczniejszych metod w różnych działach pracy.

Szczegółowy zakres prac każdej z komórek organizacyjnych jest oczywiście w polskich warunkach gospodarczych niesłychanie rozległy i w terenie niejednolity. Nie mniej przeto bardzo ważnym czynnikiem, wpływającym na skuteczność działalności organizacyj, jest właściwa metoda pracy. Ramy referatu nie pozwalają na jej bliższe sprecyzowanie. Główną zasadą winno być dążenie do bezpośrednich kontaktów członków z organizacją zarówno w ramach zrzeszenia ogólno-branżowego, jak i na odcinku prac branżowych.

Nieodzownym warunkiem skutecznej działalności związków zrzeszeń, jak również i Naczelnej Rady, jest nawiązywanie bezpośrednich łączności z organizacjami niższego stopnia, drogą wyjazdów i wizytacyj. Doświadczenie bowiem uczy, że formy pisemne, jak okólniki i ankiety, dają znacznie mniejsze rezultaty. Poza tym dotychczasowa obserwacja wskazuje, że bardzo istotnym momentem wpływającym na skuteczność działania jest ujednolicenie metod codziennej pracy wewnątrz organizacyj, a więc pracy sekretariatu, systemu księgowości, inkasa składek itp. W związku z powyższym wydaje się słusznym dezyderat, by Naczelna Rada opracowała obowiązującą dla wszystkich zrzeszeń instrukcję, któraby ujęła te za-

gadnienia w formie jednolitych norm dla poszczególnych kategoryj zrzeszeń. Unikniemy w ten sposób marnotrawstwa sił i istniejącego dotychczas szeregu niedociągnięć i usterek w czynnościach techniczno - administracyjnych.

Żeby jednak sprostać całokształtowi zadań i problemów, które zmierzają do budowania własnymi siłami coraz potężniejszego gmachu polskiego aparatu wymiany, muszą być silne fundamenty. Fundamentem tym — to przede wszystkiem liczebność organizacyj, która się ściśle wiąże z możliwościami i środkami finansowymi. Musimy więc obecnie skutecznie zwalczać stan rzeczy, który wyraża się tym, iż według optymistycznych nawet obliczeń, zaledwie trzecia część ogółu kupieckiego jest zrzeszona. Musimy spotęgować naszą akwizycję organizacyjną, wpajając przekonanie we wszystkich, którzy jeszcze luzem chodzą, że w dobie obecnej czynny udział kupca w pracach organizacji zawodowej nie może być traktowany jedynie jako piastowanie zaszczytnego mandatu w pracy społecznej, ale współdziałanie to staje się obecnie najistotniejszym obowiązkiem każdego kupca - Polaka, który pragnie jaśniejszej przyszłości dla swego zawodu. Tylko bowiem zespoleni wszyscy — pracując wytrwale i solidarnie, będziemy mogli śmiało patrzyć w przyszłość polskiego handlu.

Viceprezes Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego i prezes Związku Towarzystw Kupieckich na Pomorzu

Poseł TADEUSZ MARCHLEWSKI

Unarodowienie handlu w Polsce

W referacie poprzednim zapoznaliśmy się ze strukturą polskiego handlu i jej wadami oraz środkami, prowadzącymi do usunięcia tych wad. Pragnę stwierdzić, że pomyślne załatwienie tego dla Polski kapitalnego problemu wiąże się ściśle z zagadnieniem unarodowienia handlu. Wszystko co w zakresie usprawnienia handlu dokonać musimy, zależeć będzie od jednolitej woli i psychiki kupiectwa, któremu obok Państwa i społeczeństwa, przedewszystkim w udziale przypadnie główna część wysiłku. Powiedzmy sobie z góry wyraźnie i jasno, że zadanie to wykonać może tylko kupiectwo chrześcijańskie, któremu życiowe potrzeby Rzeczypospolitej przemawiają z głębi duszy i z głębi synowskiego przywiązania do Macierzy. Musimy sobie uświadomić, że stan obecny, stan ogromnych zaniedbań i widocznej destrukcji na odcinku handlu jest konsekwencją bierności Narodu Polskiego w stosunku do handlu, bierności, która trwa jeszcze z okresu dawnej Rzeczypospolitej Szlacheckiej, kiedy zarówno handel zagraniczny wraz z całym kompleksem spraw morskich jak i handel wewnętrzny oddaliśmy w arendę elementom obcym. Wytworzyła się sytuacja nad wyraz tragiczna. Bierność Polski Szlachec-

kiej spowodowała kompletne zażydzenie handlu, a w Polsce Odrodzonej zażydzenie handlu spowodowało z kolei bierność społeczeństwa, absolutne niedocenianie roli kupiectwa i zupełne zaniedbanie aparatu dystrybucyjnego z ogromną szkodą dla całości życia gospodarczego. Potrzeby handlu nie znalazły w społeczeństwie odgłosu i zrozumienia, albowiem były identyfikowane z postulatami społeczeństwa żydowskiego, a więc elementu obcego. Głos Polski Zachodniej, jako jedynej dzielnicy, w której handlu osiągnęliśmy stan idealny, gdyż stan posiadania niemal całkowicie narodowy, przemijał niestety bez należytego echa. Dopiero w obliczu katastrofy gospodarczej, jaka groziła nam w okresie kryzysu, odczuliśmy jak zaciążył nad naszą rzeczywistością fakt, że Polska jest największym skupieniem żydów na świecie i że poza Polską Zachodnią ca 70% handlu znajduje się w rękach żydowskich. To też zmiana struktury narodowościowej gospodarstwa polskiego stała się najważniejszym zadaniem współczesnej Polski. Jest bowiem rzeczą bezsporną, że istnieje rozbieżność między interesami żydowskimi o charakterze międzynarodowym, sięgającymi daleko poza granice Państwa, a interesami narodu polskiego. Im większy kładziemy w polityce Państwa nacisk na rozwój elementu narodowego, jako podstawy wszelkich działań obronnych Państwa, tym bardziej zbliżamy się do rozwiązania problemu unarodowienia handlu. Dziś widzimy jasno, iż żydzi nie przyczynili się absolutnie do politycznego i gospodarczego wzmocnienia Polski, lecz przeciwnie spowodowali liczne społeczno - polityczne perturbacje i ujemne skutki gospodarcze.

II. Ujemne cechy obecnego stanu rzeczy

Polska posiada około 10% ludności żydowskiej, z czego 27,3% w miastach, a 3,2% we wsiach. Rozmieszczenie jest różnolite. Odsetek ludności żydowskiej kształtuje się w poszczególnych województwach jak następuje:

1)	Wielkopolska	0,8%	w miastach,	a 0,1%	na wsi
2)	Pomorze	0,9%	,,	,, 0,1%	,, ,,
3)	Śląsk	3,9%	,,	,, 0,3%	,, ,,
4)	Krakowskie	24,8%	,,	,, 1,7%	,, ,,
5)	Wileńskie	29,2%	,,	,, 3,4%	,, ,,
6)	Warszawskie	29,7%	,,	,, 2,4%	,, ,,
7)	m. st. Warszawa	30,1%	,,	—	
8)	Kieleckie	30,2%	,,	,, 4,2%	,, ,,
9)	Lwowskie	33,2%	,,	,, 3,6%	,, ,,
10)	Tarnopolskie	34,7%	,,	,, 3 %	,, ,,
11)	Stanisławowskie	34,8%	,,	,, 3,1%	,, ,,
12)	Białostockie	38,4%	,,	,, 3,6%	,, ,,
13)	Nowogródzkie	42,6%	,,	,, 4,1%	,, ,,
14)	Lubelskie	43,7%	,,	,, 6,2%	,, ,,
15)	Wołyńskie	49,1%	,,	,, 4,6%	,, ,,
16)	Poleskie	49,2%	,,	,, 4,2%	,, ,,

Brak dokładnych statystyk co do odsetku ludności żydowskiej w poszczególnych zawodach; wiadomo jednak — że najmniejszy odsetek wykazuje stan robotniczy, zwłaszcza wiejski, a największy — wolne zawody, przemysł, a w szczególności handel.

Jak widzimy z powyższego zestawienia mimo, że w przekroju całej Polski przypada na 10 Polaków 1 żyd, w miastach już co trzeci mieszkaniec, a na Kresach nawet co drugi mieszkaniec, jest żydem. Żydzi obsadzili więc jednostronnie przedewszystkim placówki miejskie, a tam znów zawody względnie lukratywne, a więc wolne zawody, przemysł, a w szczególności handel. Ta jednostronność ekspansji żydowskiej sparaliżowała kompletnie rozwój miast, które pozostały o 100 lat wstecz poza cywilizacją zachodnią. Przeludniona wieś nie znajduje należytego ujścia w miastach, albowiem dynamika rozwojowa miast jest niesłychanie słaba, zaś bezrobocie wśród polskiej inteligencji miejskiej nie może być rozładowane bez ożywienia skostniałego doszczętnie życia gospodarczego miast polskich. Należy zatem postawić tezę, że w żywotnym interesie narodu leży, ażeby placówki gospodarcze w pierwszej linii znajdowały się w rękach Polaków i że przy braku możliwości pracy dla wszystkich, należy pierwszeństwo do Polaka. Naturalne prawo to zmienia się w bezpośrednią konieczność, jeśli obcy element wprowadza do życia naszego rozkładcze elementy.

Spójrzmy z kolei na skutki przewagi żydowskiej pod kątem widzenia naszego dochodu społecznego. Polskę cechuje jeden z najmniejszych dochodów społecznych wśród państw kulturalnych, na dobitek spada dochód społeczny na głowę *mieszkańca Polaka* znacznie poniżej naszego przeciętnego dochodu społecznego. Należy bowiem uwzględnić, że dochody wyższe aniżeli przeciętne, t. j. z wolnych zawodów, przemysłu i handlu, nieruchomości miejskich, kapitałów, znajdują się przeważnie w rękach żydowskich. Gdybyśmy więc potrącili z ogólnego dochodu społecznego dochód żydowski, to stwierdzilibyśmy przerażający fakt, że polskie społeczeństwo ubożeje systematycznie. Nieproporcjonalnie wysoki udział żydowski w dochodzie społecznym nie oznacza wcale, że dochód ten rozdziela się równomiernie na wszystkie warstwy żydowskie. Pomimo, że większość kapitałów płynnych, nieruchomości, fabryk i warsztatów handlowych w Polsce posiadają żydzi, to stworzyli oni obok zwartej i przemożnej warstwy kapitałowej największe ghetto żydowskie na świecie, które jest przyczyną stałego rozkładu i fermentów społecznych w kraju, najbardziej podatny grunt dla komunizmu, kulą u nogi naszego handlu i największą przeszkodą w rozwiązaniu problemu emigracji żydowskiej.

Świadomość wagi problemu żydowskiego dojrzewa z każdym dniem, albowiem świadomość ta dotarła nareszcie do wsi polskiej, która odczuła, że na przeszkodzie uzdrowienia naszego organizmu społecznego stoi zażydzenie miast. Syn chłopski nie może iść na naukę rzemieślniczą lub kupiecką, młodzież wiejska nie może z młodzieżą

miejskiego stanu średniego zawierać małżeństw i w rezultacie zażydzone miasto zupełnie izolowało wieś polską. A dlatego, jak ongiś w Polsce Zachodniej, winna wieś zgodnie współdziałać z mieszczaństwem polskim nad opanowaniem miast pod względem gospodarczym i kulturalnym. Nie wiadomo skąd, ale prawdopodobnie ze źródeł żydowskich pochodzi i utrzymywała się przez długi czas w społeczeństwie niesłuszna opinia, że najlepszym kupcem jest żyd, że Polak chrześcijanin nie ma zdolności handlowych, że handel żydowski jest sprawniejszy. Tymczasem jest wręcz przeciwnie, handel jest jeszcze relatywnie tam najsprawniejszy, gdzie znajduje się w chrześcijańskich rękach. Kulturę państwa ocenia się według wyglądu miast, ale o wyglądzie miast nie decyduje stan robotniczy i urzędniczy, lecz w pierwszym rzędzie handel. Niezbyt wysoki poziom musi posiadać ten handel, jeśli poza Polską Zachodnią i kilkoma większymi miastami wojewódzkimi, wygląd naszych miast prowincjonalnych jest niemal pierwotny. Przechodząc do zadań naszego aparatu wymiany, należy stwierdzić, że handel nie może ograniczać się do mechanicznej wymiany otrzymanego towaru, lub nawet pogarszać go przez nieumiejętne przechowywanie w warunkach, urągających nieraz wszelkiej higienie i sanitarnym wymogom. Handel musi towar ulepszać, przystosowywać do ostatecznego zużycia, współprzyczyniać się do tworzenia nowych, coraz to wyższych potrzeb konsumcji. Handel musi pobudzać produkcję i zwiększać zapotrzebowanie na wyroby krajowe, stając się w ten sposób jednym z ważkich instrumentów polityki państwowej. W państwach gospodarczo silnych utrwala się coraz bardziej przekonanie, że handel dobrze funkcjonujący ma duży wpływ na stan zatrudnienia rąk roboczych i przyczynić się może w wybitnym stopniu do zmniejszenia bezrobocia przez zwiększanie konsumcji, co równoznaczne jest ze zwiększeniem produkcji. Wreszcie na handlu spoczywa odpowiedzialność za prawidłową aprowizację, nie tylko w czasie pokoju, ale przedewszystkim w czasie wojny. Handel żydowski tych funkcji w Polsce nie wykazuje, nie wykona i wykonać nie może, ponieważ stanowi on w naszym organiźmie ciało obce. Pozostawienie więc handlu wewnętrznego i zewnętrznego w obcych rękach, oznaczałoby rezygnację narodu z niepodległości gospodarczej. Uzyskaliśmy bowiem niepodległość polityczną, ale niepodległości gospodarczej jeszcze nie posiadamy. Wprawdzie organizmy gospodarcze innych narodów posiadają również pewien odsetek Żydów, ale jest on tak minimalny, że nie zagraża w niczym narodowemu charakterowi danego państwa, wówczas, kiedy w Polsce Żydzi stanowią de facto odrębny zwarty naród, mieszkający pośród nas i trzymający w swoich rękach dyspozycje finansowo - gospodarcze.

III. Handel zagraniczny

Stosunki Polski ze światem dokonują się w wielkim stopniu poprzez stosunki gospodarcze. Tymczasem, tak zastępstwa obcych interesów w Polsce, jak nasze reprezentacje gospodarcze zagranicą, więk-

szość handlu eksportowego i importowego, leżą w obych, niejednokrotnie wrogich nam rękach. W handlu wewnętrznym stanowi kupiectwo żydowskie w przygniatającej swej większości niesłychany prymityw, również w handlu zagranicznym stosunek ten pozostawia dużo do życzenia.

W konkluzji należy stwierdzić, że naród polski mimo, że od chwili odzyskania Niepodległości upłynęło lat 20, nie zdołał wykrzesić z siebie dostatecznej siły do opanowania handlu. Naród Polski znajduje się na tym odcinku w dalszym ciągu w upakarzającej mniejszości. Godność nasza wymaga silnej reakcji, awangardą tego ruchu, zmierzającego do unarodowienia handlu musi być polskie kupiectwo chrześcijańskie.

Jak zaznaczyłem na początku oznacza unarodowienie handlu w finalnej konsekwencji również usprawnienie aparatu wymiany. Olbrzymie zadanie to, przekraczające siły jednego pokolenia, spada w pierwszej linii na polskiego kupca i na kupieckie organizacje zawodowe.

IV. Obowiązki kupca i organizacji zawodowej

a) prace rejestracyjne i statystyczne

Pracę rozpocząć należy od podstaw, tj. od dokładnego rozpoznania terenu, siły natężenia elementu żydowskiego i kolejności potrzeb oraz stosowanych środków. W pierwszej linii zebrać trzeba dokładne dane, charakteryzujące zażydzenie handlu w poszczególnych miastach i tym samym stwierdzić zapotrzebowanie firm chrześcijańskich.

W tym celu stwierdzić musimy procentowy udział elementu niepolskiego w handlu poszczególnych powiatów oraz większych ośrodków, przy czym osobno wyprowadzić należy odsetek udziału żydowskiego i udziału innych mniejszości narodowych, np. niemieckiej, ukraińskiej itd. Zebranie tych danych nastręcza pewne trudności, ponieważ urzędy skarbowe nie prowadzą dotąd statystyki narodowościowej. Uważam zaprowadzenie takiej statystyki przez urzędy skarbowe za rzecz konieczną i niewątpliwie organizacje kupieckie winny wystąpić z odpowiednią inicjatywą do Rządu. Na razie musimy obrać żmudniejszą drogę i oprzeć się na materiałach samorządu gospodarczego, a więc na listach wyborczych, które obejmują wszystkie przedsiębiorstwa od I do IV kategorii. Na podstawie tych list należałoby, przy pomocy odpowiednich znawców terenu, ustalić narodowość każdego przedsiębiorstwa i wyprowadzić rezultaty, dotyczące zarówno całości handlu, jak i poszczególnych branż. Prace te zaleca się przeprowadzić natychmiast po okresie wyborczym, albowiem otrzymamy wówczas obraz najbardziej realny. W chwili obecnej dysponujemy tylko listami wyborczymi z roku 1934, a więc materiałem już nieco przestarzałym, niemniej jednak zalecałoby się sporządzenie tej statystyki, gdyż ułatwi ona przy następnych wyborach,

a więc w roku 1939 przez porównanie, ustalenie zmian, jakie w międzyczasie nastąpiły.

Przy dalszych badaniach należy uwzględnić:

a) sytuację w poszczególnych branżach, osobno dla handlu hurtowego i detalicznego, z podkreśleniem nierozwniętych jeszcze dziedzin handlowych;

b) konkretne możliwości objęcia istniejących już placówek, z podaniem szczegółów, jak ilości potrzebnego kapitału itp.;

c) możliwości uzyskania odpowiednich lokali handlowych, dla tworzenia nowych placówek;

d) informacje ogólne, jak charakter gospodarczy i narodowościowy okolicy, siła kupna ludności itp. dane, ilustrujące możliwości handlowe itp. szczegóły.

Równolegle należy prowadzić akcję rejestracyjną wszystkich chętnych do przejmowania lub zakładania przedsiębiorstw w ośrodkach zażydzonych i to tak kupców pracujących dotąd w miastach, w których odczuwa się raczej nadmiar przedsiębiorstw chrześcijańskich, jak i wśród Polaków, mieszkających już w ośrodkach zażydzonych, chętnych do przejęcia warsztatów kupieckich.

Biorąc pod uwagę, że posiadanie handlu hurtowego jest niejednokrotnie podstawowym warunkiem trwałego spolszczenia handlu detalicznego, należałoby równocześnie prowadzić akcję unarodowienia hurtu i detalu. Biorąc przy tym pod uwagę, że stosunkowo największe doświadczenie handlowe posiada element kupiecki, przesiedlający się z województw zachodnich, należałoby go raczej kierować do handlu hurtowego, zaś do handlu detalicznego przyciągać element miejscowy, który winien się rekrutować z inteligencji miejskiej i nadmiernego stanu urzędniczego, a przeludniona wieś winna dać materiał ludzki dla handlu najdrobniejszego, straganowego itp., zwłaszcza wszędzie tam, gdzie struktura gospodarcza kraju tego wymaga (Kresy Wschodnie). Struktury handlu na wsi nie można lekceważyć, im zdrowsze będą nasze placówki wiejskie, tym łatwiej będzie na nich budować polski półhurt i hurt, który wreszcie bez oparcia o gęstą sieć detalicznych sklepów wiejskich rozwijać się nie może.

Akcja rejestracyjna wśród kandydatów do handlu winna więc obejmować:

a) wiadomości handlowe, jakie kandydat posiada;

b) branże i rodzaj przedsiębiorstwa, jakie zamierza objąć;

c) kapitały własne, możliwości gwarancyjne itp. szczegóły.

Chodzi więc o pogłębienie tych prac, które już mniej lub więcej dokładnie wykonują poszczególne związki kupieckie oraz inne organizacje społeczne, jak np. Związek Polski. Ujemną cechą dotychczasowych rezultatów jest brak koordynacji i zbytnie rozproszkowywanie podjętych usiłowań, co w rezultacie grozi dezorganizacją i wywołuje bądź dwutorowość, bądź zbytnią koncentrację na jednym od-

cinku z pominięciem innych ważnych obszarów. W rezultacie obok szczęśliwych rozwiązań spotykamy także błędne pociągnięcia, przerost w pewnych branżach, jak np. w spożywczej, a zupełny brak podejścia do organizacji innych ważnych branż, jak np. branży konfekcyjnej, żelaznej itd. Akcja, prowadzona dotąd samorzutnie, musi być bezwzględnie ujęta metodycznie. Winna ona być zcentralizowana w Naczelnej Radzie Kupiectwa Polskiego, która w tym celu utworzyć będzie musiała specjalny referat „unarodowienia handlu", koordynujący i regulujący pracę we wszystkich organizacjach terytorialnych. Z drugiej strony organizacje terytorialne będą musiały u siebie również utworzyć referaty, pracujące przy pomocy odpowiedniej sieci korespondentów. Zadaniem referatu terytorialnego będą czynności rejestracyjne i statystyczne, o których wyżej była mowa. Zadaniem referatu Naczelnej Rady będzie odpowiednia dyspozycja oraz kierowanie zmobilizowanych przez terytorialne referaty jednostek do właściwego miejsca. Specjalny Biuletyn, poświęcony sprawie unarodowienia handlu, powinien być łącznikiem między Naczelną Radą z jednej strony, a organizacją kupiecką oraz szerokimi warstwami społeczeństwa z drugiej strony. W tym miejscu muszę podnieść, że referat terytorialny nie wywiąże się ze swego zadania bez życzliwej pomocy lokalnych towarzystw kupieckich. Niestety, te najmniejsze komórki lokalne nie zawsze mają należyte zrozumienie dla sprawy i odnośne zlecenia swojej centrali często wcale nie wykonują, lub z opóźnieniem, co przekreśla wartość wiadomości, albo załatwiają to zbyt powierzchownie. Należałoby więc z racji najbliższych zjazdów terytorialnych zwrócić uwagę na usprawnienie źródeł, z których czerpać będziemy najbardziej zasadnicze wiadomości. W każdej komórce lokalnej winien się znaleźć członek - korespondent, który przy pomocy miejscowego zarządu, poświęciłby się zbieraniu najdokładniejszych wiadomości, będzie on informatorem zarówno centrali terytorialnej, jak lokalnego towarzystwa, a poza tym będzie kontaktował z wszystkimi organizacjami społecznymi danego miasta.

Szczególną uwagę należy poświęcić przygotowaniu kandydatów, którzy przez obejmowanie placówek handlowych wchodzą w nieznane im warunki pracy. Dotyczy to z jednej strony kupców przesiedlających się z dzielnic zachodnich, z drugiej osoby, przechodzące z innych zawodów do kupiectwa. W pierwszym wypadku należy jedynie ułatwić poznanie miejscowych warunków, w drugim potrzebne jest gruntowne przeszkolenie. Zrzeszenia kupieckie Polski Zachodniej muszą przez delegatów swych zaznajomić się osobiście z terenami osiedleńczymi. Pożądane byłoby, ażeby każdy z większych ośrodków Ziem Zachodnich podjął się jak gdyby opieki nad jednym lub kilku miastami i nad nimiześrodkował swą uwagę.

Przyznaję jednak, że trudno tu ustalać reguły, gdyż ostatecznie o wyborze miejsca decyduje osobisty pogląd zainteresowanego. W każdym razie musi być ustalona pewna hierarchia zadań, złożona na barki poszczególnych organizacji terytorialnych, przy czym należy mieć wzgląd na szczególne zainteresowanie danej organizacji. Jako

przykład wymienię, że Pomorze w tej chwili zainteresowane jest przede wszystkim rozwiązaniem dwóch zadań:

a) unarodowienia handlu zagranicznego w Gdyni, oczywiście przy pomocy i współudziale kupiectwa całego kraju;
b) unarodowienia handlu w tych powiatach województwa warszawskiego, które z dniem 1 kwietnia 1938 r. wejdą w skład województwa pomorskiego.

Dopiero na dalszym planie znajduje się sprawa przesiedlania Pomorzan na Kresy Wschodnie (oczywiście, wcześniej we wszystkich wypadkach, gdzie zainteresowany wyraźnie sobie tego życzy), przy czym idąc marszrutą geograficzną, Pomorzu przypadłaby w udziale opieka nad województwami: wileńskim i białostockim. Takie podejście jest niewątpliwie słuszne, gdyż oczyszczenie terenu z nalotu żydowskiego musi rozpocząć się od rejonu własnego. Byłoby więc błędem, gdyby Pomorze wysiłki swoje rozproszkowywało na terenach odleglejszych, mając u siebie względnie w najbliższym sąsiedztwie kapitalne zadania do spełnienia. Związek Towarzystw Kupieckich na Pomorzu wszedł właśnie na tę drogę i utworzył dotąd w Gdyni trzy przedsiębiorstwa handlowo - portowe a mianowicie: „Hakol" o kapitale złotych 400.000,— dla importu towarów kolonialnych, „Britholl" o kapitale zł. 175.000,— dla importu śledzi oraz „Banan - Import" o kapitale zł. 100.000,— dla importu i dojrzewania bananów. W tej chwili opracowuje się plan utworzenia pierwszego domu handlowo-eksportowego na wzór innych portów światowych. Zatrzymałem się umyślnie dłużej nad przykładem Pomorza, bo tu udało się w krótkim czasie zmobilizować wyłącznie z kół kupieckich niemal 3/4 miliona złotych, w drobnych stosunkowo udziałach. Warunkiem powodzenia tej akcji było zaufanie do Związku oraz ścisła kolaboracja między Związkiem a Izbą Przemysłowo - Handlową w Gdyni. Jeżeli chodzi o wspomniane powiaty województwa warszawskiego, które przejmie województwo pomorskie w dniu 1 kwietnia 1938 r., to teren ten został zlustrowany najdokładniej przez specjalną delegację Związku, która zwiedziła w ciągu 14 dni wszystkie miejscowości i w sprawozdaniu swoim zilustrowała stan obecny oraz potrzeby najpilniejsze na poszczególnych odcinkach handlu. W planie Związku leży przede wszystkim kreowanie hurtowni spożywczych towarów przy pomocy już istniejących pomorskich firm hurtowych. Na odrębną uwagę zasługuje sprawa tzw. centralnego okręgu przemysłowego. Jak wiadomo, olbrzymie inwestycje, dokonywane przez Państwo, otwierają tam wielkie perspektywy dla naszego kupiectwa. Nie będzie to tyle unarodowienie handlu, gdyż w okręgu tym powstają całkiem nowe środowiska i osiedla fabryczne, gdzie nie będzie chodziło o wyparcie elementu obcego, lecz o działalność pionierską. Leży oczywiście w interesie całego kupiectwa chrześcijańskiego, ażeby tam nie powtórzono błędu, jaki miał miejsce w Gdyni, gdzie w zaraniu powstawania portu żywioł chrześcijański pozwolił się wyprzedzić przez element żydowski. Będzie rzeczą Naczelnej Rady sprawą centralnego okręgu przemysłowego szczególnie się zaopiekować pod kątem wi-

dzenia skoordynowanej akcji wszystkich organizacji kupieckich. Wiem, że czynniki miarodajne oczekują odpowiedniej inicjatywy.

Wracając do tematu należałoby przyjąć tezę, że utworzeniem placówek handlu hurtowego winny się w pierwszej linii zainteresować już istniejące firmy hurtowe przez otwieranie oddziałów i oczywiście bez zlikwidowania domu macierzystego. Kupiectwo dzielnic zachodnich winno w miarę możliwości ewentualne wolne swe kapitały lokować w przedsiębiorstwach handlowych i przemysłowych innych dzielnic, gdzie możliwości handlowe nie idą w parze z nikłymi kapitałami, inwestowanymi w handlu. Tam, gdzie nie wystarcza inicjatywa jednostki, należy posługiwać się formą zbiorową, będzie to przedewszystkim dotyczyło tworzenia hurtowni, gdzie jednostka nie zechce, czy nie będzie mogła przejąć na siebie całkowitego ryzyka. Na pierwszy plan wysuwają się tu hurtownie towarów spożywczo-kolonialnych, które z reguły będą musiały powstawać drogą wysiłku zbiorowego, ponieważ muszą być tak wyposażone finansowo, aby z miejsca sprostały zwykle bardzo silnej konkurencji żydowskiej. Inicjatywa organizacji kupieckich ma tu wdzięczne pole do koordynowania solidarnej współpracy istniejących chrześcijańskich przedsiębiorstw hurtowych.

Najpoważniejszą przeszkodą do należytego ufundowania nowopowstających placówek chrześcijańskich jest chroniczny brak nieruchomości w polskich rękach. Aktualną wówczas jest budowa domów lub hal targowych. Oba zadania można rozwiązać wyłącznie przy życzliwym poparciu miejscowego społeczeństwa i władz komunalnych.

V. *Przygotowanie do objęcia placówek*

Trudniejsza jest praca przeszkolenia osób miejscowych, przechodzących z innych zawodów do handlu. Osoby te, zwłaszcza rekrutujące się z wsi, winny czynności swe rozpocząć od prymitywnych funkcyj handlowych (skup jaj, drobiu, warzyw, handel straganiarski itp.). Jednakże organizowanie kursów w rodzaju rozpoczętych przez prof. Jagmina w Wilnie mogłoby i w tych wypadkach przyśpieszyć minimalne choć wykształcenie zawodowe. Współpraca zrzeszeń kupieckich w tym kierunku jest nieodzowna. Organizacyjne ujęcie wszystkich przystępujących do zajęć handlowych jest konieczne. Należy bowiem wpoić dążność do szybkiego pogłębiania wiadomości fachowych. Bić konkurentów żydowskich należy tylko jednym sposobem, sprawnością obsługi i wyciągnięciem wymiany z prymitywu, w którym go trzymali. Dlatego należy wszystkich przygotować do twardej pionierskiej pracy. Społeczeństwo rozumie w tej chwili konieczność unarodowienia handlu, należy zatem na zaufanie te reagować prawdziwą ofiarną pracą, a nie popadaniem w wygodną bierność.

W tym miejscu należy wspomnieć o programie pracy Izb Przemysłowo-Handlowych w zakresie organizacji handlu wewnętrznego i podnieść z uznaniem, że samorząd gospodarczy wszedł zdecy-

dowanie na drogę strukturalnego uzdrowienia handlu wewnętrznego. Samorząd gospodarczy opracowuje szczegółowy program, któremu poświęcony był poprzedni referat.

Obowiązkiem naszych organizacyj zawodowych będzie najściślejsza współpraca z samorządem gospodarczym, gdyż jak na wstępie mego referatu podkreśliłem kupiectwo chrześcijańskie wiąże poprawę struktury handlu z unarodowieniem handlu. Jesteśmy przekonani, że w normalnych warunkach kupiec chrześcijański, pozbawiony nieuczciwej konkurencji, stawi czoło swemu konkurentowi żydowskiemu. Prace samorządu gospodarczego zbiegają się bardzo szczęśliwie z chwilą uaktywnienia zamierzeń chrześcijańskich zrzeszeń kupieckich i mogą szczególnie w dziedzinie metodycznych badań terenowych ogromnie prace nasze ułatwić i przyśpieszyć. Liczymy tu nietylko na zrozumienie naszych dążeń przez przemysł, ale na ścisłą współpracę przemysłu chrześcijańskiego z kupiectwem chrześcijańskim.

Stanowczo zbyt słaby był dotychczas nacisk naszego kupiectwa na powierzanie zastępstw krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw agentom Polakom. Nie umieliśmy dotąd wykorzystać siły moralnej i psychicznej, jaką wywierać może kupujący na sprzedającego. Mimo słusznych postulatów naszych chrześcijańskich związków przedstawicieli handlowych, poza uchwałami zjazdowymi o znaczeniu czysto teoretycznym, nie zdobyliśmy się na poważniejszy wysiłek. Niepomyślny ten objaw staramy usprawiedliwić faktem zmonopolizowania danej branży przez element obcy. Wydaje mi się jednak, że przy dzisiejszym nastawieniu społeczeństwa bojkot jednego czy drugiego artykułu i wskutek tego przejściowy brak tego artykułu na rynku, przyjęty byłby przez społeczeństwo raczej przychylnie i zmusiłby sprzedającego do brania względu na życzenia jego klienteli. Jednym słowem kupiec-detalista winien od obcych fabryk domagać się agenta Polaka, a solidarność postępowania umocnić trzeba odpowiednimi rygorami. Kupiectwo polskie winno silniej zainteresować się możliwościami handlu zagranicznego, a pod polskimi wpływami będący samorząd gospodarczy winien prace te konkretnymi wskazaniami pobudzać, jak to ma już miejsce na terenie Pomorza.

VI. Pomoc społeczeństwa

Kupiectwo polskie nie spełni swej misji, jeśli nie natrafi na przychylność społeczeństwa. Należy podkreślić, że w Polsce następuje pewien zwrot w psychozie kupieckiej. Zaczyna kiełkować zrozumienie, że aparatu wymiany nie można dobrze zorganizować bez kupca, lecz kupcem tym musi być Polak. W rezultacie budzi się pęd do zawodu kupieckiego tak ze strony wsi, jak i inteligenckich sfer mieszczańskich i urzędniczych.

Doświadczenie ziem zachodnich, które spolszczywszy cały stan mieszczański, podniosły poziom kultury i dobrobyt swych miast, działa dostatnio.

Licząc na pomoc społeczeństwa ma kupiectwo obowiązek także temu społeczeństwu wykazać konsekwentną linię własnego postępowania. Apelować do hasła „swój do swego“ ma prawo tylko ten kupiec, który sam hasła tego skrupulatnie przestrzega, a więc daje:

a) pierwszeństwo wyrobom krajowym przed wyrobami zagranicznymi,

b) pierwszeństwo wyrobom krajowym produkcji chrześcijańskiej,

c) w wypadku konieczności nabycia towaru produkcji niepolskiej, bezwzględne dokonanie zakupu tylko za pośrednictwem chrześcijanina przedstawiciela względnie kupca podróżującego.

Okno wystawowe kupca powinno być wyzyskane na rzecz propagandy handlu chrześcijańskiego. W oknie powinno być umieszczone godło, stwierdzające, że firma jest członkiem chrześcijańskiej organizacji zawodowej. Wogóle zwraca się zbyt małą uwagę na potężny instrument, jaki stanowią nasze okna wystawowe, których liczba idzie w dziesiątki tysięcy. Instrument ten powinien być regularnie wykorzystany w propagandzie zbiorowej w jednym terminie bądź na terenie terytorialnych organizacji, bądź nawet na terenie całego kraju. Przykładowo wspomnę, że Związek Towarzystw Kupieckich na Pomorzu urządza corocznie w dniu swego walnego rocznego zebrania konkurs okien wystawowych, w którym udział biorą członkowie organizacji równocześnie we wszystkich miastach pomorskich. Tegoroczny konkurs odbędzie się pod hasłem „unarodowienie handlu“. Celem konkursu, trwającego tydzień, jest wykorzystanie 3.000 okien wystawowych w sklepach, należących do kupców zrzeszonych, jako środka propagandy unarodowienia handlu. Konkurs stawia za warunek ubiegania się o trzy honorowe nagrody Pomorza:

a) uwidocznienie w oknach wystawowych artykułów produkcji krajowej chrześcijańskiej, a przy artykułach pochodzenia zagranicznego, podkreślenie usługi importera polsko-chrześcijańskiego,

b) pokaz wzorowo urządzonych sklepów polsko-chrześcijańskich,

c) podkreślenie przynależności przedsiębiorstwa do organizacji zawodowej.

W podobny sposób winno kupiectwo chrześcijańskie wszędzie wykorzystać reklamę wystawową w interesie propagandy kupiectwa chrześcijańskiego i zdobywania nowych członków dla organizacji. Forma ta przemawia najbardziej bezpośrednio do społeczeństwa i przekonuje się o aktywnej i pozytywnej pracy kupca chrześcijańskiego na rzecz krajowej produkcji.

Wśród pomocy, jakie różne organizacje społeczne w dziedzinie spolszczenia miast podejmują należy wymienić prace Związku Polskiego, organizacji powstałej z inicjatywy kilku osób w Wielkopolsce, w szczególności posła B. Sikorskiego jako przewodniczącego Ko-

mitetu Organizacyjnego. Jednakże wszelkie prace prowadzone tak przez Związek Polski, jak i inne zrzeszenia, zwłaszcza w dziedzinie osiedlania kupców, winny się odbywać, jak to już wspomiałem, w jak najściślejszej współpracy z Naczelną Radą i zrzeszeniami w jej skład wchodzącymi. W ten sposób bowiem zapewni się fachowe przeprowadzenie sprawy. Należy bowiem unikać wysyłania osób do miejscowości, w których już istnieje dostateczna ilość miejscowych kupców Polaków, a raczej kierować tylko do okolic, w których istnieje rzeczywisty brak i odpowiednie możliwości osiedleńcze.

VII. Pomoc Państwa.

Jak z powyższych rozważań wynika, jest problem unarodowienia handlu nietylko egoistycznym zagadnieniem kupiectwa polskiego, lecz prowadzi do usprawnienia aparatu wymiany, podwyższenia naszej gospodarczej struktury i politycznego wzmocnienia społeczeństwa polskiego we własnym kraju. Zorganizowane kupiectwo chrześcijańskie jest przeciwnikiem jakichkolwiek ekscesów i gwałtów, uważa jednak, że powinno znaleźć w pozytywnej formie pomoc, wszędzie tam, gdzie to prowadzi do wzmocnienia elementu polskiego.

Do pomocy takiej zaliczamy:

a) pomoc kredytową,

b) udzielanie prawa sprzedaży wyrobów monopolowych, lub innych fabryk państwowych, tylko kupcom Polakom,

c) czynienie zakupów przez instytucje prawno - publiczne w pierwszej linii u kupiectwa polskiego,

d) udzielanie kontyngentów przywozowych i wywozowych przedewszystkim firmom polskim,

e) przez ustawodawstwo, zmierzające do umocnienia chrześcijańskich zasad w handlu jak n. p. godziny handlu, spoczynek świąteczny, zakaz sprzedaży dewocjonalii przez inowierców itp.,

f) przez bezwzględną życzliwość do postulatów kupiectwa Polski Zachodniej, zmierzających do utrzymania naszego dorobku w tych ziemiach. Pauperyzacja stanu kupieckiego na zachodzie musiała fatalnie wpłynąć na prace unarodowienia (n. p. błędy w polityce parcelacyjnej — karłowata parcelacja) — mogą odbić się ujemnie na sile konsumcyjnej, a tym samym obniżyć poziom handlu.

W konkluzji należy raz jeszcze stwierdzić, że unarodowienie handlu jest koniecznością państwową. Wypływa z tego wniosek, że przedewszystkim kupiectwo chrześcijańskie winno samo w tym kierunku pracować z największym wysiłkiem i ofiarnością, ale społeczeństwo i Państwo winno wysiłki te otoczyć życzliwością i pomocą.

Konsolidacją narodową na odcinku gospodarczym zwalczymy wszystkie przeszkody, jakie stają na drodze do rozwoju mocarstwowego Najjaśniejszej Rzeczypospolitej.

PODKOMISJA B

Obrady Podkomisji odbyły się w lokalu Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, Wiejska 10, w dn. 13 i 14 listopada 1937 r.

Na Komisji przewodniczył p. prezes Franciszek Woźniak, prezes Wielkopolskiego Związku Chrześcijańskich Zrzeszeń Kupieckich, zastępcą przewodniczącego był p. Eugeniusz Jakubowski, starszy Krakowskiej Kongregacji Kupieckiej.

Sekretarzowali z biura Stowarzyszenia Kupców Polskich pp.: Władysław Ćwikiel i Bohdan Miłaszewski, stenografowała p. Janina Kozłowska.

Komisja obradowała w dniu 13. 11. 1937 r. w godzinach od 20-ej do 22,15 i w dniu 14. 11. 1937 r. w godzinach od 10-ej do 12,45.

W pierwszym dniu obecnych było na Komisji około 200 osób, w dniu drugim około 260.

W dniu 13. 11. referat p. t. „Przygotowanie do zawodu obecnie czynnych w handlu" wygłosił p. dr. Jerzy Machlejd, członek Zarządu Stowarzyszenia Kupców Polskich. W dyskusji, jaka się po referacie wywiązała, zabrali głos pp.: Brejerowa z Lublina, Zygmunt Malicki z Bydgoszczy, dr. Marchliński ze Lwowa, Władysław Matyszczyk — Rutki-Kossaki, Edward Piotrowski z Błonia, Sączewski z Łodzi, Tadeusz Szczerski z Andrychowa, Roman Szmidt-Madaliński z Warszawy, Szytyński z Krakowa, Wilkuszewski z Łodzi, Aleksander Zawadzki z Warszawy, Józef Zubrzycki z Lublina, Tomasz Żurek z Lublina.

Otwierając obrady drugiego dnia, przewodniczący powitał obecnych na sali p. Jana Firewicza, Dyrektora Departamentu Szkół Handlowych w Ministerstwie Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego oraz p. prezesa Bogusława Hersego, byłego długoletniego prezesa Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego.

W dniu tym wygłoszono dwa referaty. Referat pierwszy, p. t. „Przygotowanie nowych pokoleń do zawodu kupca" wygłosił p. Jan Chodorowski, naczelnik Wydziału Szkół Handlowych w Ministerstwie Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego.

Referat drugi, p. t. „Nowoczesne Metody Pracy w Handlu“ wygłosił p. Józef Jakubowski, dyrektor Związku Izb Przemysłowo-Handlowych.

Do referatu pierwszego zabierali głos pp.: Witold Bartoszewicz z Łodzi, Borkowski z Warszawy, Edmund Dąbrowski z Warszawy, Witold Gessner z Warszawy, Zygmunt Malicki z Bydgoszczy, Milczarek ze Zgierza, Pawłowski ze Zgierza, Stanisław Szulc, v-prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu, Józef Zubrzycki z Lublina.

Do referatu drugiego zabierali głos pp.: Edmund Dąbrowski z Warszawy, Edward Piotrowski z Błonia, p. prezes Dezydery Split z Ostrowa Wielkopolskiego.

Poza porządkiem obrad sprawę kwalifikacyj zawodowych Przedstawicieli Handlowych i Kupców Podróżujących zreferował p. Kazimierz Piechocki, prezes Rady Zrzeszeń Chrześcijańskich Kupców Podróżujących i Przedstawicieli Handlowych R. P. w Poznaniu.

Zamykając obrady, przewodniczący, p. Fr. Woźniak, podziękował zebranym za obecność na Komisji oraz za rzeczową współpracę.

W imieniu zebranych p. Z. Malicki z Bydgoszczy podziękował przewodniczącemu za sprężyste prowadzenie obrad.

Członek Zarządu Stowarzyszenia Kupców Polskich
Dr. JERZY MACHLEJD

Przygotowanie do zawodu obecnie czynnych w handlu

Zanim przejdziemy do meritum spraw, objętych niniejszym referatem, musimy sobie przedewszystkim postawić pytanie, jakie kwalifikacje fachowe posiadają osoby zatrudnione w handlu — i czy dokształcanie naszych kupców jest rzeczą konieczną.

Najlepiej pouczyłaby nas o tym statystyka, jednak niestety takiej statystyki nie przeprowadzono i w braku jej musimy z konieczności oprzeć się na liczbach szacunkowych, bardzo przybliżonych.

Na zasadzie ostatniego spisu ludności wiadomo, że w Polsce jest pracujących w handlu samodzielnych, czynnych (nie licząc rodzin) 548.000 osób, nadto naliczono 85.600 pracowników umysłowych, zatrudnionych w handlu.

Ogółem kupiectwo nasze liczy zatym 633.600 jednostek, posiadających około 500.000 przedsiębiorstw. Liczba patentów handlowych przekracza 400.000. Spis wykazał nadto 179.600 pracowników fizycznych, czynnych w handlu; liczby tej nie biorę pod uwagę, gdyż od robotników, zatrudnionych w handlu oczywiście nikt nie żąda kwalifikacyj zawodowych.

Zachodzi teraz pytanie, jaka część z pośród 633 tysięcy kupców w Polsce posiada dostateczne wykształcenie zawodowe. Ścisłej odpo-

wiedzi na to pytanie nikt dać nie potrafi. Natomiast wiadomo nam, ilu absolwentów opuszcza rokrocznie szkoły handlowe wszelkiego typu.

Ponieważ jednostka po ukończeniu studiów pracuje w handlu przeciętnie około lat 30-u, przeto należałoby oczekiwać, że rokrocznie przybywać będzie około dwudziestu paru tysięcy absolwentów, tymczasem statystyka mówi nam, że rzeczywiście przybywa obecnie zaledwie 7.000, a w latach poprzednich znacznie mniej.

Nie chcąc Szanownego Audytorium przeciążać liczbami statystycznymi, powiem na zakończenie, że na zasadzie żmudnych i szczegółowych obliczeń doszedłem do wniosku, że spośród 633.000 kupców w Polsce zaledwie około 15% posiada wykształcenie zawodowe.

W tej sprawie została zresztą przeprowadzona ankieta przez Stowarzyszenie Kupców Polskich, która dała rezultaty nieco odmienne, a mianowicie wynikało z niej że zawodowi kupcy stanowią w Warszawie 43, a na prowincji 22 procent ogółu kupców. Jednak ankieta ta objęła zaledwie tysiąc kilkaset osób, co wobec przeszło półmilionowej rzeszy kupców jest ilością znikomo małą, a więc pominięto kupców niezorganizowanych, wśród których dominuje element niewykwalifikowany; pozatym ankieta nie miała charakteru przymusowego, więc nadsyłali odpowiedzi przedewszystkim kupcy inteligentniejsi. Wreszcie należy wziąć pod uwagę moment psychologiczny — na pytania ankiety najchętniej dawali odpowiedzi ci kupcy, którzy mogli się czemś pochwalić.

W kwintesencji stwierdzić możemy ponad wszelką wątpliwość, że w zawodzie kupieckim u nas przygniatającą większość stanowi element niewykwalifikowany. A przecież podstawą każdej działalności gospodarczej, a przedewszystkim handlu, będzie zawsze jednostka, stojąca na należytym poziomie zawodowym i etycznym. W Polsce zagadnienie to stanowi szczególnie ważny problem, gdyż szereg przyczyn, omawianych w poszczególnych referatach kongresowych, wpłynął na zanik przedsiębiorczości w całym polskim życiu gospodarczym, a ponieważ wymiana stoi u nas naogół na bardzo niskim poziomie, przeto handel potrzebuje więcej, aniżeli jakikolwiek inny zawód, człowieka przedsiębiorczego, pełnego inicjatywy, a przede wszystkim **opierającego swą działalność na gruntownej znajomości swego zawodu,** a takich jednostek mamy niestety jeszcze bardzo mało.

To też przede wszystkim należy rozstrzygnąć problem zasadniczo, czy powinna istnieć nieograniczona swoboda w wykonywaniu zawodu kupieckiego, czy też należy wprowadzić pewne kwalifikacje, jakimi wykazać się winien kandydat do tego zawodu. Jednym słowem należałoby zdecydować sprawę cenzusu w kupiectwie.

Problem ten zresztą nie jest wyłącznie zagadnieniem handlu, dotyczy również rzemiosła, przemysłu i t. zw. wolnych zawodów, przyczym wbrew określeniu, że zawody te są „wolne", należy podkreślić, że są one obwarowane największą ilością ograniczeń. Wymagane jest wykształcenie fachowe, praktyka, egzamina specjalne, czasem przymus korporacyjny.

Jeżeli chodzi o kupiectwo, to tu obecnie ograniczeń nie ma żadnych, kupcem może być nawet analfabeta, wymagane jest tylko wykupienie patentu.

Zagadnienie, w jakim ustroju wyrośnie lepszy kupiec — czy w wolnym handlu, czy przy stosowaniu pewnych reglamentacyj, było już w naszych organizacjach kilkakrotnie przedmiotem rozważań. Sprawy nie rozstrzygnięto dotąd w formie definitywnej.

Dla informacji zaznaczyć muszę, że niektóre kraje europejskie poszły po linii cenzusu w kupiectwie. Świadectwa uzdolnienia wprowadzono nietylko w państwach o ustroju totalnym, jak Włochy i Niemcy, lecz również w takich państwach, jak Austria, Bułgaria i inne.

U nas wprowadzenie cenzusu w kupiectwie miałoby tę dobrą stronę, że elementy nieodpowiednio wykwalifikowane zostałyby wyeliminowane, w związku z czym poziom kulturalny i etyczny znacznieby się podniósł.

Jednak wprowadzenie cenzusu w handlu obok szeregu przeszkód technicznych miałoby tę złą stronę, że w chwili obecnej stosowaniem ograniczeń zahamowanoby pożądany przypływ elementu z innych zawodów, a przedewszystkim z przeludnionej wsi, do drobnego handlu, skupu zawodowego, straganu itp.

Uzyskanie cenzusu byłoby bowiem uzależnione od spełnienia różnych wymogów w rodzaju: trzyletniej nauki zawodowej, ukończonej szkoły handlowej, złożonego egzaminu, kilkuletniej praktyki kupieckiej itp.

To też ze względu na to, że poważny dopływ elementu wiejskiego do handlu przyczynia się wydatnie do jego polonizacji, co jest najdonioślejszym naszym zadaniem w chwili obecnej, uważam, że należy się wypowiedzieć zasadniczo przeciwko wprowadzeniu cenzusu w handlu.

Natomiast zagadnienie to stanie się aktualne za lat kilkanaście, gdy, mamy nadzieję, nie będzie już przewagi niepolaków w polskim handlu.

Skoro uważamy wprowadzenie cenzusu dla kupców w obecnej chwili za nieaktualne, a zdajemy sobie jednocześnie sprawę, że 85% kupców nie posiada odpowiedniego wykształcenia fachowego, to musimy położyć największy **nacisk na dokształcanie kupców zawodowo-czynnych.**

Niewątpliwie natrafi praca ta na dwa rodzaje przeszkód: przede wszystkim budżety zrzeszeń kupieckich są niesłychanie nikłe i nie pozwalają na stosowanie różnych środków w rodzaju kursów, poradnictwa, konkursów, popularnych wydawnictw itp. w tak szerokiej mierzę, jak wymagają tego potrzeby.

Poza tym nasze zrzeszenia zawodowe nie mają żadnej egzekutywy wobec szerokich mas kupiectwa niezorganizowanego, które zazwyczaj nie reaguje na żadne wysiłki, zmierzające do podniesienia jego wiedzy fachowej, mimo, że posiada wielkie braki.

Bez względu jednak na powyższe trudności należy przeprowadzić cały szereg prac w tym kierunku. Dla przykładu pozwolę sobie wymienić kilka takich prac:

1) *Kursy dokształcające.* Są one nieodzowne, zwłaszcza w ośrodkach, w których dominują formy prymitywnego handlu i w których wobec silnego zażydzenia istnieje stosunkowo dużo elementu niefachowego, który przeszedł do kupiectwa z innych zawodów. Ponieważ celem kursu jest przygotowanie osób handlujących, a niedostatecznie przygotowanych do zawodu, należy przy ich organizowaniu brać pod uwagę konkretne potrzeby danego ośrodka i tematy do potrzeb tych dostosować.

Nie wystarczy więc ustalenie szematów kursowych wyłącznie na ogólne tematy w rodzaju uproszczonej księgowości, ustawodawstwa podatkowego itp., lecz trzeba będzie w pierwszej linii zbadać braki aparatu dystrybucyjnego poszczególnych dzielnic i województw, a następnie starać się ująć w kursach odnośne problemy i wskazać drogi usunięcia zauważonych braków.

2) *Poradnictwo.* Kursami można jedynie obejmować zagadnienia, które nadają się do łącznego opracowywania dla większej ilości osób. Natomiast pozostaje obszerna ilość spraw, które nie nadają się, jako przedmioty ogólnych wykładów, a które jedynie mogą być wyjaśnione w stosunku bezpośrednim z zainteresowaną osobą.

Wreszcie każde przedsiębiorstwo, chociażby najlepiej zorientowane w zakresie wszelkich zagadnień, które go dotyczą, znajdzie często wątpliwości odnośnie różnych problemów. Więcej jeszcze wątpliwości natrafi w swej pracy drobny przedsiębiorca, zwłaszcza taki, który nie posiada dostatecznego przygotowania do pracy zawodowej, to też organizacja kupiecka w oparciu na dokładnej znajomości rzeczy, winna każdemu członkowi służyć odpowiednią poradą zawodową.

3) *Inicjowanie imprez gospodarczych.* Szereg dziedzin wymiany, jak handel owocami, żywcem itp. znajduje się dotąd prawie wyłącznie lub wyłącznie w rękach niepolskich. A więc należy na poszczególnych terenach podejmować kroki, zmierzające do wytworzenia odpowiednich polskich placówek, lecz zagadnienie to wykracza poza zakres niniejszego referatu, gdyż dotyczy unarodowienia handlu w Polsce, o czym będzie mówił p. poseł Tadeusz Marchlewski.

4) *Literatura zawodowa.* Jest rzeczą zrozumiałą, że wykonanie całokształtu wyżej wymienionych prac przekracza możliwości poszczególnych zrzeszeń kupieckich. To też w niektórych sprawach powinny wziąć w swe ręce inicjatywę związki zrzeszeń, które dysponują daleko większymi zasobami finansowymi i odpowiednio wyszkolonym personelem fachowym.

Ponieważ najlepszym sposobem dotarcia do poszczególnych jednostek i zainteresowania zagadnieniami, leżącymi odłogiem, jest prasa zawodowa, przeto każdy związek zrzeszeń kupieckich powinien w pierwszej linii posiadać swój własny organ publikacyjny.

Ponieważ jednakże nawet w czasopismach branżowych trudno należycie opracować całokształt niektórych zagadnień i problemów, a większość członków zrzeszeń kupieckich niestety zupełnie nie czyta pism fachowych, należy operować różnego rodzaju wydawnictwami, któreby wskazywały drogę i wyjaśniały problemy, oczekujące rozwiązania. Popularnymi wydawnictwami należałoby zwłaszcza ope-

rować dla zapoznania kupiectwa naszego ze zdobyczami innych narodów w dziedzinie usprawnienia handlu. Ważne to zagadnienie jest przedmiotem osobnego referatu.

Konkursy. Dla większego zainteresowania kupiectwa, szczególnie większych miast, różnymi zwłaszcza technicznymi zagadnieniami handlu, należy organizować konkursy. Celowa może być przy tym współpraca z samorządem gospodarczym, przemysłem, prasą itp. Przedmiotem konkursu mogą być różne czynności kupieckie, np. konkurs dekoracji okien wystawowych, urządzeń sklepowych, czystości, higieny, umiejętnej reklamy, opakowań itp.

Konkursy takie, odpowiednio propagowane, wzbudzają nietylko zainteresowanie kupiectwa, lecz szerokich sfer publiczności. Spełniają więc nietylko cel dydaktyczny, lecz nadto wzmagają w warstwach konsumenckich zainteresowanie, a co poza tym idzie — i życzliwość dla sfer kupieckich.

W kwintesencji niniejszego referatu pozwolę sobie podkreślić, że zagadnienie dokształcania polskiego kupiectwa zawodowego jest z tego względu rzeczą szczególnie doniosłą, ponieważ zdajemy sobie najdokładniej sprawę, że w dziedzinie handlu naszego dominującą przewagę ma obcy element i wobec tego powinniśmy kupiectwo polskie wzmacniać wszelkimi sposobami, a więc nietylko materialnie — starając się o kredyty, nietylko moralnie — popierając polskie placówki handlowe, lecz również kulturalnie i fachowo przez zorganizowanie na wielką skalę dokształcania zawodowego osób czynnych w handlu.

Naczelnik Wydziału Szkół Handlowych
w Ministerstwie Wyznań Rel. i Ośw. Publ.
JAN CHODOROWSKI

Przygotowanie nowych pokoleń do zawodu kupca

I. Uwagi ogólne

Jednym z podstawowych warunków wysokiego poziomu życia gospodarczego kraju jest istnienie dobrze zorganizowanego handlu. Jest to zasada ogólnie już dziś uznawana, aczkolwiek daleko jeszcze do praktycznej realizacji wypływających z niej wniosków. Poziom organizacji i stopień sprawności aparatu wymiany zależy w pierwszym rzędzie od poziomu organizacji oraz wydajności pracy poszczególnych przedsiębiorstw handlowych, ta zaś od poziomu kultury zawodowej kupiectwa. Im wyższy bowiem jest poziom kultury zawodowej kupca, tym lepsza będzie organizacja i technika pracy jego przedsiębiorstwa, lepsze metody zakupu i sprzedaży towarów, lepsza obsługa klienteli, racjonalniejsze metody kontroli, wyższy stan higieny.

Z tych powodów zagadnienie czynnika ludzkiego w handlu wysuwa się obecnie na czołowe miejsce w programach różnych konfe-

rencji międzynarodowych, poświęcanych sprawom dystrybucji. Słusznie również zagadnienie to zostało szeroko uwzględnione w programie obrad obecnego zjazdu.

Rozwój naszego handlu zależny jest bowiem przede wszystkim od samego kupiectwa, od jego siły twórczej, przedsiębiorczości, pracowitości i umiejętności pracy, zdolności do współdziałania oraz od silnie rozwiniętego poczucia etyki zawodowej. Handel w przeszłości, dziś a niezawodnie i w przyszłości, ze względu na charakter pracy, będzie opierał się na osobistej aktywności i dzielności najszerszych mas kupieckich. Niemożliwe jest przeprowadzenie w tej dziedzinie w większym zakresie, jak np. w przemyśle, mechanizacji upraszczającej i ułatwiającej pracę. Stąd też w miarę rozrostu obrotów gospodarczych, ich komplikacji, a zarazem zwiększania się konkurencji, sprawa fachowego, etycznego i kulturalnego podniesienia elementu ludzkiego, zatrudnionego w handlu, staje się coraz bardziej paląca. W naszym kraju zagadnienie to posiada specyficzny charakter ze względu na szczególnie dużą liczbę osób zatrudnionych w handlu, a nie posiadających tradycji handlowej.

Badania przeprowadzone przez Stowarzyszenie Kupców Polskich wykazały, że znaczna większość kupców polskich rekrutuje się z różnych zawodów niehandlowych. Dla przypomnienia podaje się liczby ogłoszone w Nr. 19 Tygodnika Handlowego z r. 1936, z których wynika, że: poprzedni zawód 298 osób, trudniących się handlem w Warszawie, był następujący:

	osób	%
zawodowi kupcy	129	43,3
rzemieślnicy	6	2,0
pracujący w przemyśle	8	2,7
„ w rolnictwie	6	2,0
urzędnicy	53	17,8
zawody różne (wojskowi, policja, pomoc domowa) .	29	9,7
bez określonego zawodu	67	22,5
Razem .	298	100

Poprzedni zawód 1085 osób trudniących się handlem na prowincji według danych tegoż Stowarzyszenia kształtował się następująco:

	osób	%
zawodowi kupcy	241	22,2
rzemieślnicy	240	22,1
pracujący w rolnictwie	94	8,7
„ w przemyśle	30	2,8
urzędnicy	135	12,4
zawody różne	99	9,1
bez określonego zawodu	246	22,7
Razem .	1087	100

Dopływ elementu ludzkiego do handlu odbywa się zatem dwiema drogami: napływają w dużej liczbie, najczęściej bez zawodowego i wystarczającego ogólnego przygotowania, ludzie w wieku starszym oraz młodzież, która przechodzi normalne szczeble nauki i kariery kupieckiej. Jeden i drugi element wymaga kształcenia, aczkolwiek różne muszą być jego formy i metody.

Celem uzupełnienia przygotowania zawodowego pierwszej kategorii osób czynnych już w handlu, należało by w większej, niż dotychczas skali rozwinąć akcję dokształcania zarówno właścicieli sklepów, jak i pracowników kupieckich przez organizowanie odpowiednich kursów, odczytów, pokazów, konkursów, angażowania przez organizacje kupieckie objazdowych instruktorów organizacji i techniki handlu, powoływania do życia poradni prawnych, rachunkowości, reklamy, organizacji przedsiębiorstw, wreszcie rozwijanie czytelnictwa zawodowego wśród zrzeszonego kupiectwa.

O przygotowaniu do zawodu osób obecnie czynnych w handlu mówił szerzej p. Prezes Machlejd. Ograniczę się przeto tylko do tych kilku uwag.

Drugim poważnym działem pracy nad podnoszeniem kultury zawodowej kupiectwa jest przygotowanie do zawodu nowych pokoleń — nowego narybku kupieckiego.

Jak wiadomo, kształcenie młodocianych w zakresie handlu może odbywać się na dwu drogach: 1) drogą nauki zawodu w przedsiębiorstwie, uzupełnionej nauką w szkole dokształcającej, 2) w szkole handlowej, po której ukończeniu następuje odpowiedni okres praktyki.

Sposób odbywania praktycznej nauki zawodu u kupca reguluje ustawa przemysłowa (art. 117), która zmierza do tego, ażeby zapewnić uczniowi kupieckiemu opanowanie odpowiedniego zakresu wiedzy zawodowej. Tutaj należało by tylko apelować do panów kupców i organizacyj kupieckich, ażeby intencja ustawy była realizowana w praktyce, ażeby okres nauki zawodu, trwający zazwyczaj lat trzy, był istotnie okresem nauki i każdy pryncypał powinien poczuwać się do odpowiedzialności za wyniki tej nauki. W związku z tym wysuwają się dwa zagadnienia: sprawa selekcji przedsiębiorstw, którym wolno trzymać uczniów kupieckich oraz kwestia sprawdzenia wyników nauki. W tym zakresie podzielam stanowisko p. Prezesa Machlejda, że ten kto chce uczyć drugiego, sam powinien wykazać się odpowiednim przygotowaniem. W interesie młodego narybku kupieckiego należy zatem wysunąć postulat pewnego cenzusu przygotowania i cenzusu etyki dla tych kupców względnie kierowników nauki praktycznej w przedsiębiorstwie, którzy mieli by prawo uczenia młodocianych zawodu.

Co do sprawdzania wyników tej nauki, na najżywsze zainteresowanie organizacyj kupieckich zasługują wysuwane przez niektóre ośrodki projekty kontroli praktycznej nauki np. w formie rejestrowania przez pryncypała przebiegu nauki praktycznej oraz zakończenia tej nauki egzaminem sprawdzającym przed komisją wyłonioną

przez organizację kupiecką lub samorząd gospodarczy. Taki egzamin o ustalonym z góry programie niewątpliwie wpłynął by na podniesienie poziomu oraz wynik praktycznej nauki zawodu kupieckiego i był by pożądany w tych przypadkach, w których młodzież nie miała możności ukończenia specjalnej dokształcającej szkoły handlowej. Egzamin taki nie mógł by być oczywiście oparty o przepis prawny, którego nie ma, lecz tylko o autorytet organizacji zawodowej, co jednak przy odpowiednim postępowaniu mogło by stanowić wystarczającą podstawę.

Potrzeba kontroli wyników praktycznej nauki zawodu u kupca maleje w tych przypadkach, gdy uczeń ma możność ukończenia dokształcającej szkoły handlowej. Tu zwrócę uwagę na fakt, że dokształcające szkoły handlowe oraz oddziały handlowe dokształcających szkół ogólno-zawodowych liczyły w roku 1936/37 zaledwie 9.627 młodzieży. Nie mamy wprawdzie danych, ilu uczniów i uczennic kupieckich uczy się zawodu u kupców, ale wydaje się rzeczą bezsporną, że liczba ta jest daleko większa, niż podana liczba uczniów dokształcających się handlowo w szkołach. Jest wielkim zadaniem organizacyj kupieckich dążenie do rozwoju dokształcających szkół handlowych oraz kierowanie do tych szkół wszystkich uczniów i uczennic odbywających naukę u kupców. W tym zakresie istnieją duże braki i stopniowe usuwanie ich może wybitnie przyczynić się do podniesienia zawodowego przygotowania młodych pracowników kupieckich. Jako ważny postulat wysuwa się tutaj także organizowanie dziennej nauki w szkole dokształcającej. Dzienna nauka dokształcająca jest regułą np. w Niemczech. U nas jest stosowana w dzielnicach zachodnich, należy jednak podjąć starania, ażeby w jak najkrótszym czasie nauka dzienna została wprowadzona we wszystkich dokształcających szkołach handlowych w całym państwie, co wpłynie dodatnio na wyniki tej nauki.

Poza szkołami dokształcającymi na zwiększone zainteresowanie najszerszych sfer kupieckich zasługuje znacznie już dziś rozbudowany system szkół handlowych o pełnym kursie nauki, których ukończenie bądź częściowo bądź całkowicie zwalnia od obowiązku dokształcania.

Według art. 16 ustawy o ustroju szkolnictwa z 11.III.1932 r. od obowiązku dokształcania zwalnia ukończenie, po wypełnieniu obowiązku szkolnego, co najmniej dwóch klas w szkole, do której warunkiem przyjęcia jest wypełnienie obowiązku szkolnego, a więc pełnej siedmioletniej nauki. Wymagana jest zatem ogółem nauka dziesięcioletnia. Na tej podstawie ukończenie jednorocznej szkoły przysposobienia kupieckiego będzie zwalniać od dwóch lat dokształcania, gdyż siedem lat nauki w szkole powszechnej, jeden rok w szkole przysposobienia i jeden rok w dokształcającej stanowi razem dziewięć lat nauki.

Całkowicie od dokształcania będzie zwalniać ukończenie trzyletniego gimnazjum kupieckiego lub trzech klas w gimnazjum kupieckim czteroletnim, które to szkoły przyjmują młodzież po ukończe-

niu 6 klas szkoły powszechnej. Sześć klas tej szkoły plus trzy lata nauki w gimnazjum kupieckim stanowi łącznie dziewięć lat nauki i umożliwia zwolnienie od dokształcania. Nie wspominam tu o szkołach wyżej zorganizowanych, jak licea handlowe, gdyż uczęszcza do nich młodzież ze względu na wiek wolna od obowiązku dokształcania.

Wysuwając jako postulat, ażeby jak największa liczba młodych kandydatów do zawodu kupieckiego ukończyła albo szkołę handlową typu zasadniczego, dającą zwolnienie od dokształcania, albo szkołę handlową dokształcającą, pragnę przy tym, ażeby najszersze sfery kupieckie rozumiały właściwie rolę szkoły handlowej. Szkoła ta kształci i wychowuje, spełniając część zadań, która ciąży na kupcu, jako pryncypale; szkoła wyręcza zatem kupca i bierze na siebie za niego część odpowiedzialności za właściwe przygotowanie młodzieży do zawodu. Z uświadomienia sobie tej roli szkoły powinien wypływać stosunek kupiectwa do szkoły handlowej, zarówno dokształcającej, jak i normalnej, stosunek wyrażający się w korzystaniu ze szkoły przez kierowanie do niej uczniów, a dalej przez wymaganie od przyjmowanych do pracy pomocników handlowych, księgowych, korespondentów, kasjerów czy kasjerek, akwizytorów lub innego rodzaju pracowników — wykazania się ukończeniem szkoły handlowej. W ten sposób podniesie się wartość i znaczenie szkoły, skoro młodzież zrozumie i przekona się, że jej ukończenie jest przez życie gospodarcze cenione. Drugi postulat to pomoc kupiectwa w realizacji zadań szkoły handlowej, ażeby mogła ona w pełni odpowiedzieć wymaganiom, stawianym jej przez życie gospodarcze, a zwłaszcza sfery kupieckie. O sposobach tej pomocy będę mówił później.

Dążąc do wzmożenia współpracy kupiectwa ze szkołami handlowymi i do jak najszerszego korzystania przez kupiectwo z usług tego szkolnictwa będę się starał w dalszej części referatu zaznajomić Państwa ze zmianami, jakie zaszły w szkolnictwie handlowym, ze stanem obecnym tego szkolnictwa, oraz wysunąć postulaty, których realizacja, przy czynnym współdziałaniu kupiectwa polskiego, może się przyczynić do dalszego rozwoju tego działu szkolnictwa zawodowego i zwiększenia jego roli w zakresie przygotowywania do zawodu kupieckiego młodego pokolenia.

II. Szkolnictwo handlowe przed reformą z 1932/33 r.

Szkolnictwo handlowe częściowo powstało jeszcze w okresie przedwojennym, głównie jednak i to dość intensywnie rozwinęło się już po odzyskaniu niepodległości. Tworzenie się administracji, powstawanie różnego rodzaju urzędów i biur, a przy tym nastawienie społeczeństwa spowodowało dość jednostronny rozwój tego szkolnictwa. Ze względu na ówczesne zapotrzebowanie rynku pracy oraz ulegając tendencjom panującym w społeczeństwie, szkolnictwo to rozwinęło się po linii najmniejszego oporu, kształciło bowiem kandydatów przedewszystkim do urzędów państwowych i biur prywatnych. Zagadnienie rozwoju handlu, kształcenie kupca na terenie daw-

nej szkoły handlowej, poza nielicznymi wyjątkami (np. szkolnictwo poznańskie) było prawie kompletnie zaniedbane. Dawna szkoła handlowa kształciła przede wszystkim biuralistów, a nie kupców. W tym też kierunku szło wychowanie młodzieży. Jako cechę charakterystyczną dawnych programów szkół handlowych można wymienić, że pominięto w nich niemal zupełnie tak podstawowy warsztat pracy kupieckiej, jakim jest sklep oraz tak ważny dział handlu, jak handel detaliczny. Jednym z rezultatów tego kierunku szkolnictwa handlowego jest fakt, że szkolnictwo to spełniało do niedawna szczupłą stosunkowo rolę w przygotowywaniu młodzieży do handlu, w rozbudzaniu w niej ambicji kupieckiej, jak również w akcji dydaktycznej wśród starszego i czynnego już w handlu kupiectwa.

III. Podstawowe wytyczne reformy szkolnictwa handlowego w r. 1932/33.

Myśl podjęcia pracy nad przebudową naszego szkolnictwa handlowego w kierunku dostosowania go do właściwych potrzeb życia gospodarczego, a przedewszystkim do podniesienia handlu, kiełkowała już od wielu lat. Jej wyrazem było zastosowanie programów o kupieckim kierunku w szkołach poznańskich i powstawanie podobnych, acz nielicznych szkół w innych ośrodkach.

Pięć lat temu władze oświatowe poparte czynną postawą kupiectwa polskiego i zapewnieniem jego współpracy, zdecydowały zerwać z panującą atmosferą wychowawczą i kierunkami kształcenia w szkolnictwie handlowym, wytyczając mu donioślejsze cele, a mianowicie przygotowywanie młodzieży na dobrych obywateli-kupców.

W szczególności szkolnictwu temu wyznaczono następujące zadania:

1) wychowanie i wykształcenie młodzieży do zawodu kupieckiego, jako zadanie główne, a przygotowanie do pracy w administracji, jako zadanie poboczne;

2) podnoszenie kultury zawodowej czynnych kupców i pracowników kupieckich przez organizowanie wśród nich odpowiedniej akcji dydaktycznej;

3) propagandę wśród społeczeństwa polskiego pracy w handlu, zawodu kupieckiego i wykształcenia handlowego.

Powyższe zadania szkolnictwa handlowego zostały uzgodnione z organizacjami kupieckimi, samorządem gospodarczym oraz zainteresowanymi resortami państwowymi.

Realizacja nakreślonych zadań wymagała opracowania odpowiedniego ustroju szkół, przebudowy programów szkolnych, a to zarówno ich materiału nauczania, jak i zadań wychowawczych, zmiany metod pracy szkolnej, wyposażenia szkół w pracownie i pomoce naukowe celem upraktycznienia nauki; niezbędne było odpowiednie przygotowanie nauczycieli, a wreszcie zbliżenie szkoły do życia go-

spodarczego i nawiązanie współpracy z kupiectwem, koniecznej do realizacji nowych zadań szkoły. Znaczna część tych prac została już dokonana.

IV. Nowy ustrój szkolnictwa handlowego

Prace ustrojowe szkolnictwa handlowego polegały na określeniu typów szkół handlowych, najbardziej odpowiadających potrzebom gospodarczo - państwowym kraju.

Na podstawie przeprowadzonych prac badawczych oraz wyników licznych narad z przedstawicielami życia gospodarczego ustalono, że ustrój szkół handlowych powinien obejmować:

1) dokształcające szkoły handlowe;

2) szkoły typu zasadniczego (gimnazja kupieckie i licea handlowe);

3) szkoły przysposobienia.

1) Dokształcające szkoły handlowe

Przewiduje się, podobnie jak dotychczas, trzyletnie dokształcające szkoły handlowe, których zadaniem, obok wychowania obywatelskiego i zawodowego, będzie rozszerzenie zakresu wykształcenia ogólnego oraz podanie praktycznych wiadomości, dostosowanych do potrzeb zawodu.

2) Szkoły typu zasadniczego

Należą tu: a) 3 i 4-letnie gimnazja kupieckie dla młodzieży po 6-ciu klasach szkoły powszechnej, przygotowujące młodzież do pracy w handlu towarowym przede wszystkim detalicznym i częściowo w hurcie oraz w administracji handlowej; b) 2 i 3-letnie licea handlowe dla absolwentów gimnazjów ogólnokształcących lub zawodowych, przygotowujące młodzież do bardziej odpowiedzialnej pracy w handlu towarowym oraz do pełnienia czynności handlowych w innych dziedzinach gospodarczych (przemysł, bankowość, transport etc).

3) Szkoły przysposobienia

Są to szkoły roczne i mogą być przeznaczone już to dla absolwentów szkół powszechnych, jako tzw. szkoły przysposobienia I stopnia (specjalny program), już to dla absolwentów gimnazjów (szkoły przysposobienia kupieckiego II stopnia oraz odrębne szkoły przysposobienia administracyjnego).

V. Realizacja reformy szkolnictwa handlowego

Po ustaleniu nowego ustroju szkolnictwa handlowego władze szkolne przystąpiły do prac realizacyjnych, które pokrótce omówię:

1. Sieć szkolnictwa handlowego

Ważnym etapem prac przygotowawczych do realizacji nowego ustroju szkół handlowych było ustalenie sieci tych szkół. Praca spe-

cjalnie wyłonionej komisji sieciowej szkół zawodowych polegała m. in. na zbadaniu stanu zatrudnienia pracowników handlowych i administracyjnych we wszystkich działach życia gospodarczego oraz administracji, ustaleniu przypuszczalnych możliwości zatrudnienia absolwentów szkół handlowych w tych działach pracy i zaprojektowaniu liczby potrzebnych szkół poszczególnych typów oraz ich rozmieszczenia w terenie. Oczywiście, wyniki tych prac mają dla władz szkolnych jedynie charakter orientacyjny i w każdym poszczególnym przypadku, gdy chodzi o założenie nowej lub likwidację istniejącej szkoły, odpowiednie potrzeby danego ośrodka są badane specjalnie. Nie wdając się w rozważania szczegółowe, można tu stwierdzić ogólnie, że za niewystarczającą z punktu widzenia sieci potrzebnych szkół, uważają władze szkolne liczbę szkół handlowych dokształcających, szkół przysposobienia kupieckiego dla absolwentów szkół powszechnych; brak również w niektórych dużych ośrodkach liceów handlowych (np. w Katowicach, Bielsku, Rzeszowie, Radomiu). Natomiast liczba gimnazjów kupieckich jest zupełnie wystarczającą i tworzenie nowych szkół tego typu nie jest zasadniczo wskazane.

2. Programy. Metody nauczania. Wychowanie

W latach 1934, 35, 36 i 37 zostały opracowane programy dla szkół przysposobienia kupieckiego, gimnazjów kupieckich, liceów handlowych, szkół przysposobienia administracyjno - handlowego. W toku są prace nad programami dokształcających szkół handlowych.

Przy opracowaniu programów szkół handlowych o kierunku kupieckim zwrócono uwagę na to, ażeby dać młodzieży zarówno wykształcenie zawodowe, jak i pogłębić jej przygotowanie ogólne oraz rozwój umysłowy. W kształceniu zawodowym położono nacisk na przygotowanie kupieckie, stąd uwzględniono w programie takie przedmioty, jak towaroznawstwo, reklama, organizacja i technika handlu, geografia gospodarcza, prawo handlowe. W wykonaniu opracowanych programów zwraca się specjalną uwagę na wychowanie młodzieży do zawodu kupieckiego, na rozbudzenie w niej inicjatywy i przedsiębiorczości oraz chęci pracy w handlu towarowym. Położono też nacisk na możliwe upraktycznienie i zbliżenie nauczania do potrzeb zawodu. Celom wychowawczym, jak i kształceniu służą takie środki, jak: obowiązkowa praktyka młodzieży w sklepach, przeniesienie części nauki szkolnej w formie ćwiczeń na teren pracowni szkolnych, wyposażenie szkół w liczne pomoce naukowe, do ćwiczeń i pokazów, urządzanie wycieczek do przedsiębiorstw, a nieraz nawet i lekcyj praktycznych w tych przedsiębiorstwach, zapraszanie wybitniejszych praktyków z życia gospodarczego z odczytami dla młodzieży itd. Wychowanie i kształcenie kupca przedsiębiorcy i obywatela dominuje w nowych programach szkół handlowych, czym różnią się one zasadniczo od szkół dawnego typu. Ta doniosła zmiana, która niewątpliwie musi dać mniejsze, czy większe pozytywne wyniki, była możliwa dzięki ofiarnej współpracy kupiectwa i organizacyj gospodarczych z władzami szkolnymi i ze szkołami.

Przy opracowywaniu programów szkół handlowych brało udział przeszło 2.000 osób, w tym znaczna część kupców. Daje to rękojmię, że programy szkół handlowych są dostosowane do istotnych potrzeb życia gospodarczego.

W realizacji tych programów współdziałało niemal całe kupiectwo polskie w tych miastach, w których znajdują się szkoły handlowe. Za tę współpracę, w której wyraża się obywatelska troska kupiectwa o dopływ do handlu młodzieży właściwie przygotowanej i o rozwój handlu polskiego, pozwalam sobie na tym miejscu w imieniu młodzieży i w imieniu władz szkolnych gorąco podziękować.

3. *Przygotowanie nauczycieli*

Z uwagi na zasadniczą zmianę kierunku pracy szkolnictwa handlowego przygotowanie do nowych zadań odpowiednich ludzi było sprawą podstawową. Chodziło tu zarówno o dobór odpowiednich ludzi, jak i o teoretyczne i praktyczne przygotowanie ich do zawodu. Wychodząc z założenia, że zawodu kupieckiego może nauczyć tylko osoba, która posiada dostateczne doświadczenie kupieckie, wydano rozporządzenie normujące sprawę kwalifikacji do nauczania w szkolnictwie handlowym. Podług tego rozporządzenia prawo do nauczania przedmiotów o charakterze praktycznym przyznaje się nauczycielom posiadającym, oprócz studiów, co najmniej dwuletnią praktykę w handlu, w tym co najmniej półroczną praktykę kupiecką. Ponadto wymagany jest stały kontakt z handlem. Stosowanie tego rozporządzenia spowodowało uzupełnianie praktyk przez wielu nauczycieli. Obok przeprowadzanej selekcji wprowadzono dość ożywioną akcję dokształcenia nauczycieli.

Dokształcanie to prowadzono drogą zaopatrywania nauczycieli w literaturę zawodową, organizowanie kursów, konferencji rejonowych, ośrodków metodycznych, praktyk nauczycielskich w handlu oraz nawiązywania i utrzymywania kontaktu z kupiectwem. W zakresie zaopatrywania nauczycieli w literaturę zawodową należy wymienić działalność Kursów Korespondencyjnych przez Stow. Nauczycieli Szkół Zawodowych. Kursy te wydały dotychczas 27 oryginalnych broszur i książek z zakresu handlu. W bieżącym roku szkolnym Stow. Nauczycieli zamierza wydać dalszych 10 broszur.

Na kursach dokształcających dla nauczycieli szkół handlowych w ciągu ostatnich 4-ch lat przeszkolono około 500 osób. Należy nadmienić, że obecnie odbywa się już systematyczne przygotowanie nowych nauczycieli do szkolnictwa handlowego dzięki wprowadzeniu w latach 1935/36 i 36/37 kursów pedagogicznych we wszystkich czterech wyższych szkołach handlowych.

Ważnym instrumentem w dokształcaniu nauczycieli są tak zwane zebrania rejonowe oraz ośrodki metodyczne. Na zgromadzeniach tych wybitniejsi kupcy, przemysłowcy oraz nauczyciele wygła-

szają referaty na tematy fachowe. W ubiegłym 4-leciu konferencji takich odbyło się kilkadziesiąt. Dużą pomocą w upraktycznieniu nauczania w szkołach handlowych okazują instruktorzy kupieccy angażowani przez szkoły handlowe wśród wybitniejszych kupców lub pracowników kupieckich danego środowiska.

4. *Wyposażenie szkół*

Ażeby szkoły przygotować do realizacji nowych zadań, a ponadto do przyjęcia zwiększonego napływu młodzieży, należało je lepiej wyposażyć w lokale szkolne, pracownie i pomoce naukowe.

Lokale

Władze oświatowe zwróciły szczególną uwagę na poprawę stanu pomieszczeń szkolnych. W ostatnim 5-cio leciu wybudowano 5 gmachów nowych, rozbudowano 12 gmachów dotychczasowych, nabyto w drodze kupna cztery gmachy, uzyskano po innych szkołach 6 gmachów, wynajęto całe gmachy na użytek szkół w 3 przypadkach, co łącznie poprawiło wybitnie warunki pomieszczenia 40-tu szkół. Z uznaniem należy podkreślić pracę, tak poszczególnych kupców, jak i organizacyj kupieckich, w budowie nowych gmachów oraz rozbudowie gmachów już istniejących. Należy nadmienić, że pewną poprawę uzyskano w wielu miejscowościach przez rozszerzenie lokalów wynajętych.

Obecnie znajdują się w budowie 4 gmachy, w przygotowaniu zaś do budowy 6 gmachów. Oczywiście nie zaspakaja to potrzeb szkolnictwa w zupełności. Około 40 szkół znajduje się jeszcze w tak trudnych warunkach lokalnych, że budowa gmachów dla nich jest palącą koniecznością.

Pracownie, pomoce naukowe

Do czasu reformy szkolnictwa handlowego nie było w szkołach handlowych niemal zupełnie pracowni. Upraktycznienie nauczania spowodowało konieczność przeniesienia nauczania niektórych przedmiotów zawodowych na teren pracowni.

Zainicjowano zatem tworzenie w gimnazjach kupieckich i szkołach przysposobienia kupieckiego, pracowni towaroznawczych, kupieckich, reklamy, przyrodniczych i odpowiednio wyposażonych sal maszyn do pisania.

Władze oświatowe wydały odpowiednie poradniki i zasiliły szkoły w potrzebne środki finansowe. Obecnie już w każdej prawie szkole istnieją wymagane pracownie zaopatrzone w sprzęty, urządzenia i pomoce naukowe. Przy organizowaniu pracowni szkoły korzystały z wydatnej pomocy poszczególnych kupców oraz organizacyj kupieckich. W bieżącym roku szkolnym przewiduje się wydanie poradników dla pracowni handlowych, biurowości i towaroznaw-

stwa w liceach handlowych, które będą podstawą do kreowania tych pracowni w nowoorganizowanych liceach.

Podręczniki, literatura pomocnicza

Bolączka podręcznikowa w szkolnictwie handlowym nie jest wyłącznie wynikiem reformy tego szkolnictwa. Brak podręczników istniał od lat najdawniejszych. Systematyczna akcja, zmierzająca do dostarczenia szkolnictwu handlowemu podręczników szkolnych i książek pomocniczych została zorganizowana w roku 1935. Akcją objęto wszystkich wydawców, nauczycieli, samorządy i organizacje gospodarcze. Akcja ta dała już pewne rezultaty, mianowicie ukazało się już 10 podręczników oraz szereg książek pomocniczych. Przewidujemy, że w ciągu najbliższych 3 — 4 lat wszystkie podręczniki dla szkół handlowych będą skompletowane, gdyż zostały zapewnione możliwości wydawnicze odpowiednich prac.

5. *Przebieg reorganizacji*

Reorganizację szkół handlowych rozłożono na szereg lat rozpoczynając ją w roku 1935/36. Corocznie na podstawie wizytacyj ustala się, które szkoły posiadają lokalowe, finansowe i personalne warunki, ażeby mogły realizować nowy ustrój i ten ustrój w odpowiednich szkołach się wprowadza.

Obecny stan reformy szkolnictwa handlowego przedstawia się następująco:

	przysposob.	gimnazjalne	licealne
na 1. IX. 1937 r. istniało szkół	38	137	35
z tego zreorganizowanych i opartych na nowych programach	38	115	32
	100%	84%	90%

Przewiduje się, że w roku 1938/39 ulegnie reorganizacji niewielka reszta szkół handlowych dotąd jeszcze nie zreorganizowanych z powodu braku warunków, w latach zaś 1938/39 — 40/41 ulegną reorganizacji wszystkie szkoły dokształcające.

VI. Obecny stan liczbowy szkolnictwa handlowego. Statystyka

Nowy ustrój szkolnictwa handlowego przyznający absolwentom szkół handlowych, uprawnienia równe uprawnieniom szkół ogólnokształcących oraz wzmożona podaż absolwentów szkół powszechnych, pogłębiająca się z każdym rokiem, wreszcie uświadomienie gospodarcze społeczeństwa, oto są główne przyczyny wzrostu liczby szkół handlowych i młodzieży w tych szkołach.

Liczba szkół i młodzieży w latach 1933/34 — 1937/38 kształtowała się następująco:

rok szk.	liczba szkół	liczba młodzieży
1933/34	182	17.724
1934/35	170	20.107
1935/36	167	23.757
1936/37	183	29.108
1937/38	210	około 36.000

Liczba młodzieży wzrosła w roku 1937/38 w stosunku do roku 1936/37 o 23%, a w stosunku do roku 1933/34 z górą o 100%. Zaznaczyć przy tym należy, że napływ młodzieży znacznie przewyższył liczbę wolnych miejsc w szkołach, gdyż w r. 1936/37 z powodu braku miejsc w szkołach nie przyjęto 5.400 młodzieży, w roku zaś 1937/38 — 8.200 młodzieży.

Wzmożony napływ młodzieży umożliwia przyjmowanie do szkół handlowych młodzieży zdolniejszej i posiadającej warunki psychiczne i fizyczne potrzebne do pracy w zawodzie kupieckim.

Jeżeli chodzi o rodzaj szkół handlowych stan ten przedstawia się następująco:

rok szkolny	Szkoły przysposobienia		Szkoły stopnia gimnazjalnego		Szkoły stopnia licealnego	
	szkoły	młodzież	szkoły	młodzież	szkoły	młodzież
1936/37	29	1826	132	25.023	22	2.422
1937/38	38	2218	137	29.263	35	3.789
wzrost	9	392	5	4.240	13	1.367
t. j. około	30%	21%	4%	17%	60%	56%

Niezależnie od wymienionych szkół handlowych istnieją na terenie Rzplitej 52 dokształcające szkoły handlowe o ogólnej liczbie uczniów 9.607. Tym działem szkolnictwa władze oświatowe zajmą się specjalnie w ciągu najbliższych trzech lat, zamykając w ten sposób siedmioletni okres czasu przeznaczony na reorganizację szkolnictwa handlowego.

Największy wzrost liczby szkół i młodzieży, jak wykazuje przytoczona statystyka istnieje na stopniu licealnym oraz przysposobienia, co pozostaje w zgodzie z polityką sieciową Ministerstwa, które liczbę szkół handlowych stopnia gimnazjalnego uważa za wystarczającą, a za pożądany wzrost liczby szkół przysposobienia kupieckiego, liceów i szkół dokształcających. W przyszłości należy się spodziewać dalszego wzrostu tych typów szkół.

Sprawa propagandy szkolnictwa handlowego

Ze strony organizacji gospodarczych oraz szkół była w latach ubiegłych prowadzona propaganda zmierzająca do spopularyzowania

zawodu kupieckiego i szkoły handlowej w społeczeństwie. Propaganda ta, jak to wynika z przytoczonej statystyki rozwoju szkół, spełniła swe zadanie. W związku z tym powinny w najbliższych latach ulec zmianie cele propagandy, która powinna odtąd zmierzać nie tyle w kierunku liczbowego wzrostu napływu młodzieży do szkół handlowych, ile w kierunku:

a) zwiększenia się wśród uczniów szkół handlowych % udziału młodzieży ze sfer kupiectwa polskiego,

b) kierowania dzieci przez rodziców do pracy w handlu po ukończeniu szkoły handlowej,

c) angażowania przez przedsiębiorców absolwentów szkół handlowych.

VII. Sprawa absolwentów szkół handlowych

Główną bolączką w dotychczasowym kierunku zatrudnienia absolwentów szkół handlowych jest zbyt mała liczba pracujących w handlu towarowym. Zmiany w ustroju, programach nauczania i w wychowaniu w szkołach handlowych powinny sprowadzić zmianę w ustosunkowaniu się młodzieży do pracy w handlu. Zwiększy się też pożytek z absolwentów dla przedsiębiorcy, gdy otrzyma młodzież lepiej do pracy przygotowaną i nie stroniącą od żadnej pracy, również fizycznej w sklepie. Ale zmiana nastawienia młodzieży to mało. Kupiectwo polskie, które z taką ofiarnością współpracuje ze szkołami handlowymi nie spełniłoby swego zadania, jeżeliby nie rozwinęło jak najbardziej intensywnych starań w dwóch kierunkach:

1) wydatnego zwiększenia zatrudnienia absolwentów szkół handlowych w handlu towarowym,

2) popierania usamodzielnienia się tych spośród absolwentów, którzy ukończyli szkołę i zdobyli już odpowiednie doświadczenie zawodowe.

Współpraca stowarzyszeń kupców w powyższym zakresie z lokalnymi zrzeszeniami absolwentów szkół handlowych oraz ze szkołami jest najpilniejszym zadaniem, które powinno znaleźć pozytywne rozwiązanie. Apeluję gorąco do Państwa, abyście byli łaskawi to zadanie uczynić przedmiotem zabiegów i starań organizacyj lokalnych i centralnych, gdyż tylko na tej drodze można zapewnić dopływ do handlu polskiego elementu przygotowanego, który będzie miał szanse racjonalnego prowadzenia swoich przedsiębiorstw.

VIII. Współpraca szkolnictwa handlowego ze sferami gospodarczymi

Realizacja nowych zadań szkolnictwa handlowego wymagała zorganizowania podkreślanej już przezemnie bliskiej współpracy szkolnictwa handlowego ze sferami gospodarczymi, a zwłaszcza z kupiectwem polskim. Współpraca ta została już zapoczątkowana na całym terenie Polski i wyraża się w stosunkach: Wydziału Szkół Handlowych Ministerstwa Wyznań Relig. i Ośw. Publicznego ze

Związkiem Izb Przemysłowo-Handlowych i naczelnymi organizacjami kupieckimi, Kuratoriów Okręgów Szkolnych z terytorialnymi izbami przemysłowo-handlowymi i okręgowymi organizacjami kupieckimi, szkół handlowych z lokalnymi organizacjami kupieckimi i innymi gospodarczymi. Na tym ostatnim stopniu omawiana współpraca przejawia się:

w organizacji praktyk młodzieży szkół handlowych w sklepach (w nowym ustroju przewidziano obowiązkowe praktyki młodzieży szkół handlowych w sklepach, ażeby ją praktycznie zaznajomić z handlem);

w urządzaniu odczytów kupców — praktyków dla młodzieży;

w zasilaniu szkół przez kupców w pomoce naukowe;

w organizowaniu wycieczek młodzieży szkół handlowych do przedsiębiorstw, urządzaniu na terenie przedsiębiorstw lekcyj praktycznych;

we współpracy dyrektorów i nauczycieli szkół handlowych w organizacjach kupieckich;

w propagowaniu na terenie organizacyj gospodarczych zatrudniania przez handel absolwentów szkół handlowych.

Ścisła współpraca sfer gospodarczych, a zwłaszcza kupiectwa polskiego ze szkolnictwem handlowym, pozwala żywić nadzieję, że nowe szkoły handlowe odpowiedzą w zupełności potrzebom tego życia i że dostarczą handlowi polskiemu pewną liczbę tak potrzebnego nam młodego elementu z inicjatywą kupiecką.

Ważną dziedziną współpracy szkoły handlowej z kupiectwem jest organizowanie *kursów dla kupiectwa.*

Zgodnie z zadaniami wyznaczonymi szkolnictwu handlowemu w ciągu ostatnich czterech lat prowadzono dość intensywną akcję dokształcania kupiectwa oraz pracowników kupieckich. Organizowane przez szkoły handlowe kursy miały cel dwojaki:

1) dawać skrócone przygotowanie do handlu kandydatom, którzy jeszcze w tym zawodzie nie pracowali; liczba kursów tego typu jest zmienna i waha się w granicach 100 do 150 z liczbą kandydatów od 2.000 do 5.000;

2) dokształcić czynnych już w zawodzie kupców lub pracowników handlowych podnosząc ich kwalifikacje zawodowe; władze szkolne, wspólnie ze sferami gospodarczymi, kładąc szczególny nacisk na kursy tego ostatniego rodzaju i od lat dwóch przyczyniają się do ich znacznego rozwoju, umożliwiając rocznie *kilku tysiącom* osób przesłuchanie bodaj krótkich, ale rzeczowych i praktycznie przez wybitniejszych fachowców ujętych wykładów. Kursy takie organizuje się zarówno dla kupców ze wsi jak i miast.

Przyjęto w ostatnich latach zasadę, że każda szkoła handlowa ma obowiązek przez organizowanie fachowych kursów dokształcających dla czynnego już, a często do zawodu nie przygotowanego kupiectwa polskiego — wpływać na podnoszenie jego poziomu zawodowego.

IX. *Zamierzenia szkolnictwa handlowego na najbliższy okres.*

Dzięki wytężonej i ofiarnej pracy nauczycieli oraz wydatnej pomocy ze strony kupiectwa i organizacyj gospodarczych realizacja nowego ustroju szkolnictwa handlowego w ciągu ubiegłych 4 lat dała, jak widzimy, pewne pozytywne rezultaty. Osiągnięte wyniki zbiorowej pracy nauczycielstwa i kupiectwa, stanowią jednak tylko część zadań, jakie powinny być spełnione przez szkolnictwo handlowe w ciągu najbliższych lat. Dążąc do usunięcia istniejących braków i niedomagań w organizacji i technice pracy szkolnictwa handlowego, należy, jako główne zadanie na najbliższy okres, wysunąć:

1) zakończenie reorganizacji szkół handlowych typu zasadniczego, a mianowicie: gimnazjów kupieckich oraz liceów handlowych,

2) uzupełnienie sieci liceów handlowych oraz szkół przysposobienia kupieckiego I-go st.,

3) zreorganizowanie dokształcających szkół handlowych oraz rozszerzenie sieci tych szkół,

4) dostarczenie szkołom oraz kupiectwu brakującej literatury zawodowej podręczników, poradników, książek pomocniczych, broszur i czasopism,

5) polepszenia metod i wyników pracy w zakresie realizacji nowych programów,

6) kontynuowanie akcji dokształcenia nauczycieli,

7) udoskonalenia akcji dydaktycznej wśród kupiectwa i rozszerzenie tej akcji ze szczególnym zwróceniem uwagi na nowozałożone przedsiębiorstwa,

8) szersze i głębsze niż dotychczas sięgnięcie z akcją handlowo-dydaktyczną na wieś (zwiększenie liczby szkół przysposobienia kupieckiego oraz kursów przeznaczonych dla wsi), celem zawodowego uświadomienia elementu wiejskiego, kierującego się do handlu,

9) nadanie form organizacyjnych współpracy szkolnictwa ze sferami gospodarczymi i doskonalenie metod tej współpracy,

10) zorganizowanie szerszej akcji zmierzającej do zwiększenia dopływu do handlu absolwentów szkół handlowych,

11) kontynuowanie propagandy zawodu handlowego wśród społeczeństwa polskiego.

Zadanie, jakie sobie stawia szkolnictwo handlowe na najbliższe lata, są niewątpliwie duże. Duże też będą trudności realizacyjne tych zadań. Możemy jednak, moim zdaniem, przezwyciężyć te trudności jeżeli zdołamy zainteresować szkolnictwem handlowym ogół społeczeństwa polskiego, a przedewszystkim świat gospodarczy.

Szczególna rola w realizowaniu nakreślonych szkolnictwu handlowemu zadań przypada w udziale światu kupieckiemu, jako zainteresowanemu bezpośrednio w rozwoju szkolnictwa handlowego.

W ciągu ubiegłych 4-ch lat realizacji nowego ustroju, szkolnictwo handlowe korzystało z gorliwej i owocnej współpracy kupiectwa. Jestem przekonany, że tej pomocy kupiectwo nie odmówi w dalszych etapach pracy.

X. Najbliższe zadania kupiectwa wobec szkolnictwa handlowego

W związku z nakreślonymi szkolnictwu handlowemu zadaniami zależałoby w szczególności na pomocy kupiectwa w zakresie:

1) wzmożonej opieki nad absolwentami szkół handlowych, w szczególności zaś jak wspomniałem poprzednio, na zwiększeniu zatrudnienia absolwentów szkół w handlu towarowym,

2) pomocy przy organizowaniu nowych szkół przysposobienia kupieckiego, liceów handlowych oraz szkół dokształcających,

3) pomocy w pozyskiwaniu nowych lokali szkolnych, organizowaniu pracowni i zaopatrywaniu szkół w literaturę zawodową i pomoce naukowe,

4) współdziałania ze szkołami w dokształcaniu nauczycieli szkół handlowych oraz organizowaniu praktyk dla uczniów tych szkół.

Dyrektor Związku
Izb Przemysłowo - Handlowych
JÓZEF JAKUBOWSKI

Nowoczesne metody pracy w handlu

Jako referent zagadnienia „Nowoczesne metody pracy w handlu" jestem w prawdziwym kłopocie, mam bowiem mówić na temat bardzo szerokiej rozpiętości: — nowoczesne metody pracy w handlu dotyczą zarówno handlu jako całości, jako też poszczególnych przedsiębiorstw handlowych; obejmują zagadnienia strukturalne, a jednocześnie sprawy praktyczno - techniczne z zakresu codziennej pracy kupieckiej. W tych warunkach, będąc zmuszony z konieczności zamknąć swój referat w dość ograniczonym okresie czasu, mogę nakreślić jedynie generalne przesłanki, mające stanowić podstawę dla unowocześnienia metod handlowych. Zresztą takie ujęcie zagadnienia wydaje mi się tym bardziej wskazane i uzasadnione, że temat, stanowiący treść mego referatu, stanowi problem stosunkowo dość nowy, jako przedmiot programowego ujęcia i planowej akcji.

Gdyby Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego odbył się w pierwszych latach powojennych, tematu tego prawdopodobnie w ogóle nie byłoby na porządku obrad, tak dalece utarte były do niedawna drogi pracy kupieckiej, tak zakorzeniona była opinia, że metody kupieckie określone są tylko praktyką, że znajomość ich zdobywa się tradycyjnie z ojca na syna; tak rozpowszechniony był wśród kupiectwa pogląd „wolnościowy", który wyrażał się w zdaniu: dajcie nam „wolność" handlu, a my sami sobie poradzimy w naszej pracy zawodowej i w spełnianiu funkcji wymiennych. Otóż rzecz w tym, że nie poradziliśmy sobie i nie mogliśmy sobie poradzić, co zresztą stało się zjawiskiem nie tylko polskim, ale i ogólno-światowo-

wym, a co bynajmniej nie jest winą kupiectwa. Światopogląd „wolnościowy“ uśpił w sferach handlowych czujność wobec dokonywujących się olbrzymich przemian w rozwoju gospodarczym świata, wywołując uczucie bezradności w obliczu piętrzących się coraz bardziej trudności. W sferach producentów i kierowników życia to hasło „lesseferyzmu“ gospodarczego odsunęło problem organizacji handlu na plan dalszy, pozbawiając tę doniosłą dziedzinę rozwoju gospodarczego dobrodziejstw postępu nauki i techniki; a w najszerszej opinii społecznej zdeprecjonowało rolę i znaczenie handlu we wspólnym życiu gospodarczym. Tak więc światopogląd „wolnościowy“ w odniesieniu do handlu, jego metod i warunków pracy oraz praw i potrzeb okazał się poglądem fałszywym. Fakt ten ujawnił w całej pełni wszechświatowy kryzys gospodarczy, który stał się prawdziwym „autorem“ zagadnienia racjonalizacji i modernizacji aparatu wymiany. Cóż się bowiem stało? — Kryzys ujawnił wśród wielu błędów w funkcjonowaniu mechanizmu gospodarstwa światowego i poszczególnych gospodarstw narodowych, że jednym z głównych błędów jest wadliwa dystrybucja towarów na rynkach zarówno wewnętrznych, jak i zagranicznych. Ta wadliwość dystrybucji zarysowała się tak jaskrawo, że kryzys zbytu stał się synonimem ostatniego przesilenia gospodarczego. Na każdym kroku ujawniły się dowody głębokiego zwichnięcia równowagi między rozwojem dynamicznym produkcji i konsumcji; w każdej dziedzinie wystąpiła niewspółmierność form i metod produkcji a organizacją wymiany. Symbolem tej jaskrawej dysproporcji stały się owe dziesiątki milionów kawy palonej w Brazylii niemal po dzień dzisiejszy. I w tej właśnie dysproporcji między stanem, organizacją i funkcjonowaniem produkcji oraz osiągalną pojemnością rynków zbytu tkwi sedno zagadnienia uzewnętrznionego w minionej dobie kryzysu.

Wszyscy wiemy, że wiek 19-ty, to stulecie pary i elektryczności, wiemy również, iż postępy wieku bieżącego, to narodziny i wspaniały rozwój naukowej organizacji produkcji. Rezultaty tych epokowych zdobyczy nauki, to olbrzymi postęp techniczny w produkcji i jej bezustanne udoskonalanie i ciągła nieubłagana mechanizacja. A konsekwencje gospodarcze tych faktów? Stale rosnąca masowość produkcji, jej specjalizacja i różnorodność, wreszcie koncentracja organizacyjno - kapitałowa, i... taniość. W obliczu tych epokowych przemian w rozwoju produkcji, przemian, które objęły nawet wytwórczość rolniczą, handel ze swymi tradycyjnymi metodami pracy pozostał w cieniu zacofania i zapomnienia. Rzecz oczywista, iż w różnych krajach cień ten pokrył organizacje wymiany w mniejszym lub większym stopniu, wszędzie jednak zaznaczył się ostrymi konturami.

W ten oto sposób zjawił się na świecie niemal w ostatnich latach problem racjonalizacji wymiany w zagadnieniu ogólno - gospodarczym, którego rozwiązanie staje się warunkiem dalszego postępu gospodarczego ludzkości. Okazało się, że handel, wymiana, to bynajmniej nie czynności poboczne, uzupełniające pro-

dukcję, a samodzielne funkcje gospodarcze, oparte na własnych prawach ekonomicznych i wymagające sobie właściwych warunków pracy. Znane powiedzenie, iż kupiec jest ambasadorem producenta przy konsumencie, stało się nagle w pełni aktualne i nabrało rumieńców życia. Problemem racjonalizacji handlu w ujęciu wyżej przedstawionym zajęła się Międzynarodowa Izba Handlowa, powołując na swym Kongresie w Washingtonie w 1931 r. specjalną instytucję poświęconą badaniom handlu i wymiany *). Instytucja ta podjęła swoją działalność przy ścisłym współudziale szeregu innych międzynarodowych instytucji naukowych, zajmujących się problemem rozwoju gospodarczego świata, jak również przy współudziale coraz liczniejszego szeregu krajów, uznających aktualność i praktyczną doniosłość problemu. Przodują w tych pracach nad rozwiązaniem zagadnienia Niemcy i Stany Zjednoczone, które to kraje powołały w tym celu szereg instytutów i zakładów naukowo - badawczych i instrukcyjnych.

W akcji tej, mającej stanowić próbę stworzenia naukowej organizacji handlu (odpowiednik do naukowej organizacji produkcji), od samego początku zarysowały się ogromne trudności, potwierdzające zresztą wielkie zaniedbanie tej dziedziny pracy gospodarczej, jaką stanowi handel. Trudności te miały mianowicie swe źródło w zupełnym braku niezbędnych materiałów, jako to statystyk, dotyczących organizacji handlu, badań branżowej struktury handlu, a wreszcie analizy rynków zbytu pod kątem zwiększenia ich pojemności. To też pierwsze prace przygotowawcze prowadzone w skali międzynarodowej nad ustaleniem warunków, mających sprzyjać racjonalizacji i modernizacji handlu, obejmowały przede wszystkim trzy dziedziny: statystykę, badania struktury handlu i analizę rynków. Trudności, o których wyżej mowa, wynikały zresztą i stąd, że dziedzina handlu okazała się o wiele trudniejszym terenem dla próby naukowej organizacji niż dziedzina przemysłu: gdy w przemyśle przeważa wysiłek fizyczny, w handlu przewagę tę oddać trzeba wysiłkowi psychicznemu: gdy w przemyśle na pierwsze miejsce występuje maszyna, w handlu pierwsze miejsce zajmuje człowiek; gdy przemysł oddaje konsumentowi towar, dobro materialne — handel oddaje usługę.

Ramy referatu nie pozwalają na szczegółowe zanalizowanie tymczasowych prac Międzynarodowej Izby Handlowej i współdziałających z nią instytucji, w zakresie usprawnienia dystrybucji towarów, to też mogę jedynie zaznaczyć zasadnicze przesłanki, którymi Międzynarodowa Izba Handlowa kieruje się w powyższych pracach. Są to trzy następujące zasady.

1. Pożądaną i właściwą drogą rozwojową w racjonalizacji aparatu wymiany powinna być nie koncentracja kapitałowa (domy towarowe, przedsiębiorstwa wielooddziałowe, hurtownie ogólno - branżowe, itp.), względnie zastępcze formy wymiany (spółdzielnie, skle-

*) Bureau International pour les études de distributions.

py fabryczne), a średnie przedsiębiorstwa indywidualnego kupca, czy to detalisty, czy to hurtownika.

Ta charakterystyczna zasada zwyciężyła na terenie międzynarodowym po upowszechnieniu i zgeneralizowaniu zagadnienia racjonalnej organizacji dystrybucji, gdy zagadnienie to stało się przedmiotem międzynarodowym studiów i programowej akcji. O zwycięstwie tej zasady świadczy przegrana domów towarowych w walce ich z kupcami indywidualnymi w Niemczech, zmierzch domów towarowych w Stanach Zjednoczonych i narodziny tamże, tzw. akcji zbiorowej wśród średniego i mniejszego kupiectwa.

2. Ponieważ za pośrednictwem handlu detalicznego, największa ilość towarów trafia wprost do konsumentów, przeto o usprawnieniu dystrybucji zadecyduje przede wszystkim racjonalizacja handlu detalicznego, nawet najdrobniejszego. O zwycięstwie tej zasady zdecydował zresztą fakt, iż przedsiębiorstwa wielkiego hurtu, względnie handlu zagranicznego znajdują się w takich warunkach organizacyjnych i kapitałowych, że same mogą prowadzić akcję modernizacyjną.

3. W stosunku do wszystkich podstawowych czynności handlowych, dotyczących zakupu, sprzedaży oraz administracji wewnętrznej, obowiązywać powinny dwie podstawowe przesłanki: wiedza fachowa i współdziałanie (jako przeciwwaga względnie zastąpienie koncentracji kapitałowej). Tymi drogami zmierza dziś świat do rozwiązania problemu dystrybucji jako całości i w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw, by przez rozwiązanie tego problemu osiągnąć potanienie i usprawnienie procesu wymiany. Osiągnięcie tego celu zapewni ze stanowiska konsumenta upowszechnienie korzyści, wynikających z rewolucji produkcji (masowość, różnorodność i taniość wytworów), ze stanowiska producenta — wzrost zdolności nabywczej i pojemności rynków, ze stanowiska kupca — zwiększenie szans powodzenia przez wzrost rentowności, osiągniętej drogą wzmożenia obrotów i potanienia usług.

Jak z powyższego wynika, rozwiązanie problemu racjonalizacji handlu stanowi wspólny interes konsumenta, producenta i kupca, a problem to poważny, o czym świadczą cyfry następujące.

W Stanach Zjednoczonych koszty wymiany wynoszą 21,5 miliard. dol., co stanowi 26,4 proc. ogólnego dochodu społecznego, podczas gdy w Niemczech koszty te stanowią 18,75 miliard. mk, wyrażając się 24,7 proc. ogólnego dochodu gospodarczego. Wartość rocznej sprzedaży detalicznej z przed kryzysu w 10 państwach zachodnich (St. Zjedn., Anglia, Niemcy, Francja, Kanada, Holandia, Polska, Hiszpania, Dania, Szwecja) wyraża się sumą 480 miliardów franków złotych. Przy redukcji kosztów dystrybucji towarów, sprzedanych za powyższą sumę o 3 proc. zyskaliśmy w stosunku do 14,5 miliardów oszczędności dla konsumenta, a co zatem idzie o tyleby wzrosła siła nabywcza ludności wymienionych państw.

Wyliczono w Stanach Zjednoczonych, iż w cenie, płaconej przez konsumenta przypada na producenta surowca — 20 proc., na fabrykanta 17 proc., na handel 63 proc. (w tym 14 proc. — wynagrodzenie

za pracę i oprocentowanie kapitału, 49 proc. koszty wymiany). W latach 1926/27 zapłaciła Polska obcym gospodarstwom narodowym za pośrednictwo w handlu zagranicznym 650 milionów złotych, tj. dwa razy tyle, ile wynosiła pasywność polskiego bilansu handlowego w tymże dwuleciu.

Oto kilka przykładów, świadczących o znaczeniu organizacji pośrednictwa handlowego dla rozwoju całokształtu stosunków gospodarczych w świecie i w poszczególnych krajach. Przykłady te świadczą wymownie, że jest nad czym myśleć i nad czym pracować w dążeniu do usprawnienia handlu. Zagadnienie to jest tym aktualniejsze, że koszty pośrednictwa, biorąc relatywnie do cen producenta i analizując je przeciętnie w skali światowej, wykazują tendencję wzrastania przy równoczesnym spadku rentowności handlu.

I znów mały przykład, ilustrujący wysokość tych kosztów w Niemczech i Stanach Zjednoczonych w porównaniu z Polską:

Koszty handlowe branży spożywczej:

Polska	—	10,2%
Niemcy	—	17,3%
St. Zjedn.	—	17,4%

Koszty handlowe branży papierniczo - piśmienniczej:

Polska	—	20,4%
Niemcy	—	41,5%
St. Zjedn.	—	33,9%

Koszty handlowe branży konfekcyjnej:

Polska	—	21,6%
Niemcy	—	31%
St. Zjedn.	—	36%

W świetle tych i tym podobnych cyfr, dotyczących zagadnienia pośrednictwa występuje paradoksalne zjawisko; w Polsce koszty te kształtują się stosunkowo niżej, niż w obu pozostałych krajach, podczas gdy równocześnie krytyka aparatu handlowego występuje u nas o wiele silniej niż w Niemczech, bądź Stanach Zjednoczonych. Dlaczego? Jak już wyżej powiedziano, handel sprzedaje usługę, gdy przemysł — wytwór. Jest rzeczą o wiele trudniejszą oszacowanie wartości usługi niż towaru. Przy czym gra tu rolę decydującą moment psychologiczny, który wyjaśnić możemy na przykładzie. Porównajmy zarobek kupca z zarobkiem lekarza: o ile chętniej płacimy wysokie honorarium doskonałemu lekarzowi specjaliście, stawiającemu właściwą diagnozę i stosującemu odpowiednie środki leczenia. niż znacznie niższe honorarium lekarzowi, nie reprezentującemu tych walorów fachowych, o których mowa. To samo zjawisko ma miejsce w stosunku do handlu. Intensywna wymiana i zorganizowany handel oddaje gospodarstwu społecznemu wielkie usługi, co uzasadnia i usprawiedliwia znaczniejsze koszty. Równocześnie handel prymitywny — proste pośrednictwo między lokalnym producentem, a lokalnym konsumentem niejednokrotnie nie równoważy swymi świad-

czeniami nawet stosunkowo niskich kosztów tego pośrednictwa. Tak właśnie jest w Polsce, której gospodarstwo cechuje m. in. prymitywizm handlu przy nikłej stosunkowo sile nabywczej konsumenta. Dlatego to problem unowocześnienia i racjonalizacji aparatu handlowego jest w Polsce o wiele bardziej aktualny i pilny, niż w wielu innych krajach Europy Zachodniej. Znane są źródła prymitywizmu naszego handlu: wadliwa organizacja podaży, brak wyposażenia technicznego, ubóstwo kapitałowe, brak czynnika fachowości, antykupieckie nastawienie psychiczne społeczeństwa itd. itd. W rezultacie — daleko idące rozproszkowanie handlu i nadmiar drobnych przedsiębiorstw przy wielkim braku średnich i dużych.

Jest rzeczą oczywistą, że bez równoległego i równoczesnego rozwiązywania i usuwania tych wszystkich czynników, które wpływają na prymitywizację handlu w Polsce, nie podobna modernizować i unowocześniać jego metod pracy.

Oto kilka przykładów, wyjaśniających bezsporną słuszność tego twierdzenia:

1) nie podobna konsekwentnie przeprowadzić akcji racjonalizacji w handlu spożywczym przy braku w większości naszych miast urządzeń chłodniczych, niezbędnych do składowania produktów łatwo psujących się (straty stąd płynące obliczane są na ca. 200 milionów złotych rocznie);

2) nie podobna osiągnąć realnych wyników w propagowaniu czystości i estetycznego wyglądu sklepów, gdy w społeczeństwie panuje opinia, że w sklepach czystych i lepiej urządzonych płaci się drożej;

3) nie podobna usunąć tak charakterystycznej dla polskich stosunków gospodarczych mozaiki cen w terenie, bez uprzedniego odbudowania handlu hurtowego;

4) nie podobna zlikwidować w handlu artykułami produkcji wiejskiej, często istotnie nadmiernych ogniw pośrednictwa przy dzisiejszym stanie podaży towarów ze strony producenta wiejskiego (skup w drobnych ilościach, w różnych miejscach, towaru gatunkowo różnorodnego, niestandaryzowanego, przy warunkach sprzedaży niejednolitych i przy podaży nieujawnionej);

5) nie podobna propagować z powodzeniem księgowości lub nowoczesnego urządzania wystaw przy braku wykwalifikowanych fachowców lub propagować reklamy przy stosunkach, panujących dzisiaj w tej dziedzinie.

Czyż w takich warunkach może być mowa o osiągnięciu wzrostu rentowności jako czynnika modernizacji przedsiębiorstw handlowych?

Z tych paru przykładów wynika zatem w sposób niezbity, iż akcja unowocześnienia metod handlu musi być prowadzona w najściślejszej koordynacji z pracami nad kształceniem fachowym kupiec-

twa i młodzieży kupieckiej, nad wyposażeniem technicznym aparatu handlowego oraz nad rewizją i poprawą struktury handlu w Polsce.

Nie rozwijając bliżej tych zagadnień, gdyż stanowią one tematy innych referatów, stwierdzić należy, iż jak w planowym rozwiązywaniu każdego zagadnienia, tak i w odniesieniu do problemu nowoczesnych metod pracy w handlu, należy ustalić z góry program i metodę działania. Sądzę, że program ten należałoby oprzeć na wynikach dotychczasowych prac, prowadzonych w tej dziedzinie na terenie międzynarodowym (Międzynarodowa Izba Handlowa), a co się tyczy metod pracy, to — zdaniem moim — wybrać należy nie drogę jakiejkolwiek formalnej reglamentacji handlu poprzez cenzus zawodowy, czy przymus organizacyjny, lecz drogę dydaktyczną (wiedzę fachową), organizacyjną (spółdziałanie zawodowe), oraz propagandową (popularyzacja doświadczeń zagranicznych).

Oczywiście, stosowanie takiego programu i takich metod działania wymaga bezwzględnie bezpośredniej pracy w terenie przy powołaniu do życia odpowiedniej placówki centralnej, która tego rodzaju robotą kierować będzie, koordynując wysiłki lokalne i ujednolicając metody działania. Nawet najlepiej i najbardziej fachowo opracowane na papierze materiały, dotyczące stosowania nowoczesnych metod pracy w handlu nie dadzą żadnych praktycznych wyników bez bezpośredniej instrukcyjnej akcji wśród kupiectwa. Akcja wyżej scharakteryzowana znajduje się w Polsce dopiero w stadium początkowym. Jest już opracowany plan pracy w zakresie dokształcania zawodowego kupiectwa, w zakresie pomnożenia wyposażenia technicznego w handlu oraz w zakresie jego korektur strukturalnych. Są rozpoczęte badania struktury branżowej handlu i opracowywane dane statystyczne organizacji handlu. Jest wreszcie zmontowana ścisła współpraca w zakresie organizacji dystrybucji z Międzynarodową Izbą Handlową.

Jakież jednak konkretne praktyczne zagadnienia można wysunąć na czoło całej tej akcji w chwili bieżącej ze stanowiska praktycznych zainteresowań przeciętnego przedsiębiorstwa kupieckiego w Polsce. Nasuwa się ich kilka:

1. Należy przede wszystkim jak najbardziej upowszechnić formy współdziałania zawodowego w handlu, formy akcji zbiorowej, zwłaszcza w dziedzinie zakupu, dostaw, reklamy, sprzedaży ratalnej, wywiadu handlowego, windykacji należności itp. Na te dziedziny racjonalizacji handlu, zdaniem moim, trzeba by położyć nacisk szczególny, wychodząc z tego prostego założenia, iż w stosunkach polskich brak kapitałów i doświadczenia kupieckiego, a także brak teoretycznych i praktycznych warunków dla koncentracji kapitałowej w handlu winien być zastąpiony przede wszystkim akcją zbiorową, która zawsze dać może niższe ceny większych zakupów, większy dobór towarów, dogodniejsze warunki spłaty itd. Rodzaje i formy współdziałania zawodowego w handlu mogą być najprzeróżniejsze, akcję tą prowadzić mogą bądź sami detaliści, bądź detaliści w porozumieniu z poszczególnymi hurtownikami i w oparciu o ich przedsiębiorstwa,

przy czym może być ona realizowana bądź w formie stałej *), bądź w formie doraźnej lub nie stałej, jak np. wspólny zakup tego lub innego towaru na początku sezonu celem uzyskania lepszej ceny, specjalnych wzorów, odrębnych opakowań itp. ułatwień, albo np. utrzymywania wspólnego agenta zakupu, dostarczającego miejscowym detalistom, według zebranych zamówień, towar z większych ośrodków przemysłowych. Akcja tego rodzaju może być wobec konsumentów bądź ukryta, jako wewnętrzne porozumienie zainteresowanych kupców, bądź też odwrotnie — ujawniona w formie wspólnych szyldów, oznak sklepowych, opakowania towaru itd.

Różnorodność form i metod współdziałania zawodowego wynika z konieczności dostosowania się w akcji tego rodzaju do lokalnych warunków i możliwości; a rozliczne przykłady i to nie tylko wśród kupiectwa zagranicznego, ale i również wśród polskiego kupiectwa na emigracji (a mianowicie w Stanach Zjednoczonych), gdzie współdziałanie zawodowe jest bardzo rozpowszechnione, świadczą dobitnie o praktycznej użyteczności tego rodzaju racjonalizacji handlu.

2. Należy zająć się specjalnie formami organizacji skupu wiejskiego i zaopatrzenia wsi w produkty wytwórczości miejskiej, a także organizacją handlu straganiarskiego i przenośnego. W tej dziedzinie na plan pierwszy wysuwają się tak praktyczne kwestie, jak opracowywanie właściwych ze stanowiska interesów handlu planów regulacyjnych naszych miast i miasteczek, ustalenie racjonalnych rozmieszczeń targowisk w tych miastach i miasteczkach, projektowanie wzorcowni i kiosków dla handlu targowego itp.

3. Należy podjąć ścisłą współpracę z organizacjami producentów wiejskich, a w pierwszym rzędzie z samorządem rolniczym, celem racjonalizacji podaży towarów u drobnych wytwórców rolniczych, a przede wszystkim upowszechnienie standaryzacji handlowej towarów. Zapoczątkowana w tym zakresie działalność przy samorządzie przemysłowo-handlowym przez Laboratorium Żywnościowe, Inspektoratu Standaryzacyjnego oraz odnośnych bezpłatnych poradni winna być jak najbardziej rozszerzona.

4. Należy upowszechnić w drodze piśmiennictwa i pracy instrukcyjnej oraz przez opracowanie odpowiednich wzorcowych przykładów i stosowanie konkursów właściwą organizację i politykę składów towarowych w sklepach detalicznych, należyte stosowanie reklamy, właściwe urządzanie witryn i wnętrz sklepowych (zwłaszcza propaganda czystości), wreszcie upowszechnianie rachunkowości i księgowości, zwłaszcza uproszczonej.

5. Należy upowszechnić korzystanie przez kupca z cyfr wskaźnikowych, obejmujących wskaźniki kosztów własnych w handlu, wskaźniki statystycznych obrotów handlowych itp. Stosowanie tego rodzaju cyfr, które pozwalają na porównawczą ocenę gospodarki wła-

---

*) Wobec trudności tworzenia spółdzielni kupieckich, inicjatywą samorządu przemysłowo - handlowego wydana będzie w najbliższym czasie ustawa o spółkach udziałowych.

snego przedsiębiorstwa z gospodarką przedsiębiorstw konkurencyjnych będzie najlepszym źródłem stopniowego zastępowania tradycyjnych metod pracy w naszym handlu, metodami opartymi na podstawach i doświadczeniach naukowych.

6. Wreszcie nie należy pominąć zbadania możliwości i zakresu stosowania w Polsce form koncentracji kapitałowej w handlu: jak domy towarowe, przedsiębiorstwa wielooddziałowe, spółdzielnie zawodowe, domy importowo - eksportowe itd.

Te i tym podobne przykłady konkretnych praktycznych prac w zakresie racjonalizacji handlu i modernizacji jego metod możnaby dowolnie mnożyć. To też nie o wyczerpanie tych przykładów chodzi w niniejszym referacie. Referat ten miał scharakteryzować przesłanki ogólne dla akcji unowocześnienia handlu w Polsce. Warunkiem powodzenia tej akcji jest rozbudzenie wśród najszerszych kół kupiectwa zainteresowania zagadnieniem, wywołania w zrzeszeniach kupieckich zorganizowanego ruchu i stworzenia metodycznych prac w tym zakresie. Należy ugruntować przeświadczenie o konieczności unowocześnienia handlu, nie tylko ze stanowiska interesu ogólnego (potanienie i usprawnienie obsługi handlowej), nie tylko ze stanowiska utylitarnego (samoobrona przeciw mechanicznemu naciskowi zewnętrznemu na cały handel), ale przede wszystkim ze stanowiska interesu osobistego kupca polskiego i to nie tylko pod kątem urentownienia przedsiębiorstwa, ale równocześnie pod kątem zdobycia dla kupca - Polaka właściwej roli społecznej i gospodarczej w Polsce.

Treść niniejszego referatu to nie teoria.

Im bardziej na Zachód posuwać się będziemy od Warszawy, tym więcej, poczynając już od Poznania, zdobywać będziemy dowodów na to, iż przesłanki scharakteryzowane w niniejszym referacie mogą stanowić podstawę realnego, praktycznego działania w handlu. Jeżeli w tym posuwaniu się na Zachód przepłyniemy ocean, znajdziemy się wówczas w kraju, gdzie to wszystko, co wyżej powiedziano, jest już w 100 proc. zrealizowane, gdzie już całkiem inne problemy, o których nam w Europie jeszcze się nie śni, są już przedmiotem walki w intensywnym i pełnym napięcia życiu handlowym, gdzie też w 100 proc. inną pozycję społeczną i gospodarczą zajmuje kupiec.

Gdy u nas ideałem pracy jest posada urzędnika, tam posada ta jest w lekceważeniu; gdy u nas zawód kupiecki znajduje się w zapomnieniu i zaniedbaniu, stanowiąc ucieczkę dla ludzi, pozbawionych innych możliwości pracy, tam kupiec stoi wysoko w hierarchii społecznej, jest człowiekiem z lepszej gliny. Tym krajem są Stany Zjednoczone Ameryki Północnej.

Musimy zdobyć dla siebie i dla Polski trochę tej gliny amerykańskiego businessmana, ale droga do niej napewno nie prowadzi przez zaniedbane i prymitywne warsztaty pracy kupieckiej.

Tę prawdę powinni wszyscy uczestnicy Kongresu zawieźć w teren tym licznym rzeszom kupieckim, które jej nie znają i nie rozumieją!

PODKOMISJA C

Podkomisja C. obradowała w lokalu Resursy Kupieckiej pod przewodnictwem prezesa Kongregacji Kupieckiej we Lwowie, p. Jana Kantego Pfau'a. Zebranych na posiedzeniu Komisji uczestników Kongresu powitał przewodniczący Podkomisji, podkreślając znaczenie prac kongresowych, oraz wyraził nadzieję, że powaga, jaka cechowała pierwszą część Kongresu podtrzymywana będzie również w czasie obrad komisyjnych.

W obradach Podkomisji wziął udział dyr. J. Nowak z Banku Polskiego.

Pierwszy referat pt. „Polityka kredytowa" wygłosił p. Jan Stefan Kuhn, wiceprezes Krakowskiej Kongregacji Kupieckiej.

W dyskusji nad referatem zabrał głos p. Misiak z Poznania zgłaszając dodatkowe rezolucje. W rezolucjach p. Misiak wskazał na konieczność szerokiej rozbudowy akcji kredytowej oraz podkreślał współzależność rozbudowy kredytu z akcją unarodowienia handlu, zaznaczając, że słabe pod względem finansowym kupiectwo polskie nie podoła włożonym nań zadaniom, jeżeli nie otrzyma pomocy w formie taniego kredytu.

P. Sikora podkreślił również, że bez tanich kredytów kupiectwo polskie nie będzie w możności prowadzić walki konkurencyjnej z kupiectwem żydowskim.

P. Korzeniowski z Grudziądza podnosi, że kupiec z reguły nie rozporządza takim materiałem wekslowym, jakiego wymaga Bank Polski, ponieważ posiada on zwykle weksle klientowskie, zaopatrzone w jedno tylko żyro kupca. W celu ułatwienia kupiectwu w dyskontach weksli mówca wnosi o spowodowanie zmiany statutu Banku Polskiego w tym kierunku, aby Bank mógł przyjmować weksle również z dwoma podpisami.

P. Szadziński z Tarnowa wskazał na potrzeby kredytowe kupieckich spółdzielni kredytowych.

P.p. Gaik, Split, Malinowski i Szymkiewicz przyłączyli się do wywodów p. Misiaka.

P. Plichta, nawiązując do przemówienia p. Misiaka, wskazał również na konieczność rozbudowy akcji kredytowej oraz na koniecz-

ność przeznaczenia pewnej znaczniejszej sumy na subsydiowanie chrześcijańskich kas bezprocentowych.

W dalszym ciągu w dyskusji zabierali głos pp. Olech ze Lwowa, M. Malanowski z Warszawy, Paprocki z Warszawy oraz p. Smurzyński z Łomży.

Drugi z kolei referat wygłosił radca prawny Stowarzyszenia Kupców Polskich, adwokat Lech Grabowski, na temat „Świadczenia Publiczne".

W dyskusji zabierali głos pp. Sikora, Gaik, Czajka, Precht, Misiak, Korzeniowski, Olech i Rajchert oraz Smurzyński — wszyscy mówcy zgadzali się z zasadniczymi liniami zgłoszonych przez referenta rezolucji.

P. Czajka z Kościana omówił sprawy tymczasowych ulg przy wykupywaniu świadectw przemysłowych oraz kwestię potrącalności strat, poniesionych przez kupca w latach ubiegłych.

P. Mincer z Warszawy wskazywał na konieczność usprawnienia aparatu administracji skarbowej, bez którego najlepszy nawet system podatkowy zawiedzie.

P. Korzeniowski z Grudziądza omówił sprawę komulacji dochodów w rodzinie.

W drugim dniu obrad wygłosił referat dyrektor Związku Towarzystw Kupieckich w Katowicach, dr. Piotr Chorąży pt. „Zagadnienia socjalne w handlu".

W dyskusji pierwszy zabrał głos p. Sikora, wskazując na konieczność szybkiej reformy ustawy o ubezpieczeniu społecznym. Mówca dał cały szereg przykładów niedogodności i trudności, płynących z dzisiejszej ustawy.

P. Misiak z Poznania omówił m. in. sprawę dopuszczenia czynnika społecznego do kontroli nad administracją funduszami ubezpieczeń społecznych, sprawę okresu wypowiedzenia umowy o pracę pracowników, oraz sprawę wykorzystywania urlopu w okresie wypowiedzenia.

P. Mazur wskazuje na braki w administracji w dziale ubezpieczeń społecznych i na panujący tam protekcjonizm.

W dyskusji zabierali również głos pp. Olech, Hamerski i Nowosielski.

P. Malanowski z Warszawy wskazuje na nieproporcjonalność wielkości budżetu ubezpieczeń społecznych w stosunku do budżetu państwa.

Po wyczerpaniu dyskusji, p. Sikora w imieniu obecnych złożył podziękowanie przewodniczącemu komisji za sprawne i sprężyste prowadzenie obrad, a pp. referentom za gruntowne i wnikliwe opracowanie referatów.

P. przewodniczący po zreasumowaniu wyników prac Komisji zamknął posiedzenie.

Viceprezes
Krakowskiej Kongregacji Kupieckiej
JAN STEFAN KUHN

Polityka kredytowa

„Kredyt — wedle słów Sombarta — jest siłą kupna bez posiadania pieniędzy".

W ten sposób Sombart uchwycił najistotniejszą funkcję, jaką spełnia kredyt w życiu gospodarczym.

W rozwinięciu powyższej myśli powiemy, że kredyt to element, dający siłę kupna tym, którzy nie mają gotówki i w ten sposób stwarza dla nich możliwości odegrania roli czynnej na szali popytu i podaży.

Kredyt jest przeciwieństwem tezauryzacji; jak bowiem tezauryzacja stanowi nieekonomiczne przechowywanie kapitałów, tak znów kredyt przenosząc kapitały z rąk tych, którzy ich nie potrzebują lub odpowiednio wyzyskać nie umieją — do rąk jednostek gospodarczo aktywniejszych i zdolniejszych, umożliwia w ten sposób ekonomiczne wyzyskanie kapitałów. — Jak powiedział jeden z ekonomistów, kredyt umożliwia to, iż „kapitał przechodzi do rąk najlepszego gospodarza". Ta funkcja kredytu jest niewątpliwie najistotniejszą, jednostka bowiem gospodarczo ruchliwa, aktywna i zdolna, która — nieposiadając własnych kapitałów — normalnie byłaby skazaną na zupełną bezczynność gospodarczą, otrzymuje przez kredyt możliwości współpracy nad tworzeniem dochodu społecznego.

Kredyt stwarza nowe możliwości, nowe źródła dochodów, a powołując do życia nowe warsztaty pracy, daje tym samym zatrudnienie dla rąk roboczych. Jednym słowem — kredyt jest rozprzestrzenieniem funkcji kapitału.

„Kredyt przyniósł dynamizm do procesu gospodarczego i wpływa na coraz to większe przyspieszanie tempa życia gospodarczego... Jest odpowiednikiem gospodarczym nowoczesnej techniki: bez granic jak ta w swych celach, ma kredyt charakter rewolucyjny i rewolucjonizujący podobnie jak technika, jeśli chodzi o środki". (Sombart: „Der Moderne Kapitalismus" III. 1 str. 220).

O doniosłej roli kredytu w rozwoju gospodarczym państw świadczy dobitnie praca znanego za granicą uczonego ekonomisty szwajcarskiego p. George'a Guillaum'a p. t. „Sur les fondements de l'Economique Rationelle" (r. 1932).

W pracy powyższej uczony ten, który piastuje kierownicze stanowisko w francuskiej „Société l'economique apliquée" w Paryżu, wyraża pogląd, że zachodzi ścisły związek pomiędzy zwiększoną ekspansją kredytową względnie „wzrostem zadłużenia gospodarki narodowej — jak się wyraża Guillaum — a zwyżkowymi falami koniunkturalnymi gospodarki kapitalistycznej i na odwrót, że kurczenie się kredytu towarzyszy i pozostaje w związku przyczynowym z okresem depresji gospodarczej — z okresem kryzysowym.

Ta teoria oparta na ścisłych danych cyfrowych i obliczeniach, odnoszących się do wszystkich niemal państw europejskich i Stanów Zjednoczonych, znalazła potwierdzenie w jednej z ostatnich prac Biura Studiów Ekonomicznych przy Lidze Narodów p. t. „Aperçu de la situation monetaire“. Praca ta stwierdza, iż kraje, które dokonały u siebie ekspansji pieniężnej w latach 1933 — 1935,a do krajów tych zaliczyć należy Wielką Brytanię, Dominia Brytyjskie, Szwecję, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Niemcy i Japonię, — wydźwignęły się bardzo szybko z depresji, podczas gdy kraje, które ekspansji tej nie zastosowały (Francja, Polska, Holandia, Szwajcaria) pozostały dotąd pod przemożnym wpływem kryzysu względnie powoli wchodzą w okres polepszającej się koniunktury gospodarczej (cytowane z pracy Witolda Ptaszyńskiego p. t. „Kredyt i Koniunktura“).

Jak już na wstępie zaznaczyłem, kredyt jest rozprzestrzenieniem funkcji kapitału. W rozwinięciu tej tezy należy stwierdzić, iż kredyt powiększa każdorazową siłę kupna kraju, rozszerza znacznie krąg nabywców na wyprodukowane towary, zapobiegając w ten sposób tak groźnym w swych skutkach zatorom w normalnym procesie wymiany, które w braku kredytu musiałyby nieuchronnie wystąpić. Innymi słowy przedsiębiorca - przemysłowiec, który przy ograniczaniu się do transakcji gotówkowych nie mógłby wyprodukowanych dóbr pozbyć, względnie pozbyły je ze stratą, dzięki kredytom będzie w stanie sprzedać je z zyskiem.

Możność nabycia towarów bez gotówki, to znaczy za pośrednictwem kredytu wpływa w znacznym stopniu na powiększenie się zapotrzebowania społecznego dobra, podnosząc w ten sposób ich cenę i tą drogą zostają włączeni do masy nabywców wszyscy ci, którzy nie rozporządzają gotówką, a którzy nabywając towary dla celów produkcyjnych lub reprodukcyjnych przyczyniają się do wzmożenia produkcji oraz dochodu społecznego.

Jednym słowem działalność kredytu przejawia się w ożywieniu i pobudzeniu produkcji, przyczynia się do należytego wykorzystania wszystkich sił twórczych społeczeństwa, a tym samym do powiększenia globalnej sumy dochodu społecznego.

Jak obrazowo wyraża się Guillaum w cytowanej wyżej pracy, kredyt stanowi „pochyłość, po której gładko może spłynąć prąd wymiany“.

Zbędne jest chyba udowadnianie, że wszystkie powyższe uwagi w zdwojonej, że tak powiem mierze, odnoszą się do stosunków polskich i do naszego gospodarstwa tak ubogiego w kapitały, szczególnie obecnie w dobie pokryzysowej.

Odpowiednia polityka kredytowa, rozszerzając siłę nabywczą społeczeństwa oraz krąg nabywców przyczyniłaby się w znacznej mierze do ożywienia naszego życia gospodarczego i przyspieszyłaby ostateczne otrząśnięcie się społeczeństwa ze smutnych reminiscencji świeżo przebytego kryzysu.

Niestety pozostajemy w dziedzinie rozbudowy akcji kredytowej znacznie w tyle za innymi krajami zachodnio-europejskimi, jak bowiem wynika z obliczeń p. Witolda Ptaszyńskiego, przeciętna suma

kredytów udzielanych w Polsce wynosiła na dzień 1 stycznia 1934 r. około 225 zł na jednego mieszkańca, — podczas gdy we Francji suma ta równała się około 3.000 zł, a w Anglii była prawie dwukrotnie wyższą.

Polityka kredytowa winna być u nas z tego powodu szczególnie ostrożna, jeśli chodzi o dobór środków i metod postępowania. Jest rzeczą powszechnie wiadomą, że wykładnikiem rozwoju gospodarczego danego państwa jest stopień akumulacji kapitałowej w danym państwie. Wydźwignięcie gospodarstwa polskiego do poziomu państw zachodnio-europejskich jest przedewszystkim problemem zrównania akumulacji kapitałowej w gospodarstwie polskim ze stanem, do jakiego doszły pod tym względem państwa zachodnio-europejskie. U nas wszelkie pociągnięcia z dziedziny polityki kredytowej winny być dobierane ze szczególną uwagą, gdyż fałszywy krok w skutkach swych doprowadzić może do głębokich wstrząsów całego, czy też poszczególnych działów życia gospodarczego.

Jednym z pierwszorzędnych zagadnień każdej planowej i racjonalnej polityki kredytowej jest **problem należytej repartycji kredytów** pomiędzy poszczególne dziedziny życia gospodarczego. Nie jest bowiem najistotniejszym, **że się kredytów udziela,** również bowiem istotną z punktu widzenia zachowania równomiernego rozwoju gospodarczego jest kwestia — **komu się tych kredytów udziela.**

Tutaj wspomnieć należy również o tym, iż rozdział kredytów przesądza w dużej mierze kwestię rozdziału dochodu społecznego pomiędzy różne działy życia gospodarczego.

Podkreślam te momenty z tych względów, że zdaniem moim polska polityka kredytowa ostatnich lat cechuje się w dużej mierze uprzywilejowaniem pewnych działów gospodarstwa społecznego z jednoczesną eliminacją potrzeb handlu i kupiectwa.

W ten sposób przechodzimy in medias res interesującego nas tematu, a mianowicie do omówienia kwestii polityki kredytowej w odniesieniu do handlu.

Jeżeli przeglądamy dane statystyczne odnoszące się do kwestii rozprowadzenia środków kredytowych na poszczególne działy gospodarstwa polskiego widzimy, iż cała polityka kredytowa jest nastawiona na finansowanie przemysłu, zwłaszcza przemysłu wielkiego. W naszej polityce kredytowej faworyzuje się finansowanie przedsiębiorstw przemysłowych, w których decydującą rolę odgrywa kapitał stały, to też kredyty udzielane przemysłowi używane są przedewszystkim na opędzenie potrzeb inwestycyjnych i to nawet w tych wypadkach, kiedy przemysł otrzymuje kredyty krótkoterminowe, co powoduje w konsekwencji znaczną rozbudowę kapitału stałego w gospodarstwie polskim, a nadto prowadzi do „zamrażania" środków kapitałowych instytucyj kredytowych.

W przedsiębiorstwie kupca, jak wiemy, decydującą rolę odgrywa niewątpliwie kapitał obrotowy. Tak więc pominięcie handlu w polityce kredytowej, jakie obserwujemy u nas w ostatnich latach, wywołuje nie tylko ujemne skutki dla stanu kupiectwa jako takiego, ale doprowadzić musi również do bardzo daleko idących konsekwencji,

jeśli chodzi o dynamiczne kształtowanie się stosunków wewnątrz całego już gospodarstwa polskiego.

Tak tedy problem zasilania kredytami naszego handlu winien być rzucony na szersze tło i rozpatrywany w pierwszym rzędzie pod kątem widzenia interesów ogólno-państwowych.

U nas odzywają się powszechne, słuszne zresztą skargi na brak kapitałów w ogólności, co ma swoją przyczynę przedewszystkim w niszczycielskim działaniu wojny światowej. Pamiętać jednak musimy, że „na szali wypadków waży nie tylko **sam ubytek** kapitału, ale także zwichnięcie ekonomiczne racjonalnego przedwojennego ustosunkowania kapitału stałego do obrotowego".

Całe gospodarstwo polskie, w słabym wprawdzie stopniu przeżywa jednak obecnie zwyżkową falę koniunkturalną. Dbaj winniśmy więc o to, by zachować równowagę w narastającym procesie kapitalizacyjnym pomiędzy kapitałem stałym a obrotowym, każda bowiem zwyżkowa fala koniunkturalna, cechująca się z reguły rentownością kapitału stałego, prowadzi w konsekwencji do jego rozbudowy i to nieproporcjonalnej w relacji do kapitału obrotowego. Takie są naturalne tendencje każdej gospodarki kapitalistycznej. Racjonalna jednak polityka ekonomiczna powinna przeciwdziałać tym tendencjom, zmierzającym do zwichnięcia równowagi pomiędzy kapitałem stałym, a kapitałem obrotowym, które w skutkach swych prowadzą nieuchronnie do przesileń. Nasza polityka kredytowa niestety zamiast przeciwdziałać tym tendencjom, które powodują przerost kapitalizacji w kapitale stałym, przerost inwestycyj, pogłębia jeszcze ten proces.

Wzmaganie i pogłębianie tego procesu dokonuje się między innymi w ten sposób, że obecna polityka kredytowa faworyzuje przemysł oraz jego inwestycje, a prawie w zupełności pomija handel oraz kupiectwo, a zwłaszcza kupiectwo średnie i drobne.

Ten stan rzeczy powoduje pogłębianie istniejącego procesu kapitalizacyjnego, przedstawiającego się jako zachwianie równowagi między kapitałem obrotowym a stałym na korzyść tego ostatniego, pomijając już nawet interesy kupiectwa, szkodliwy jest dla całego gospodarstwa Polski.

Nie chciałbym bynajmniej, — a podnoszę to z całym naciskiem— negować w ten sposób faktu, że dla rozwoju naszego życia gospodarczego rozbudowa kapitału stałego oraz inwestycje w przemyśle mają bardzo istotne znaczenie, ale mimo to polityka kredytowa mając na oku całokształt życia gospodarczego i jego racjonalny rozwój winna starać się uchronić gospodarstwo polskie przed ujemnymi skutkami hiperinwestycji kapitału stałego.

Postawiłem na samym początku tezę, że handel i kupiectwo jest upośledzone w repartycji kredytowej, dokonywanej przez instytucje kredytowe, działające na terenie Polski. Pragnąłbym przeto obecnie twierdzenie moje bliżej uzasadnić, do czego jednakże niezbędnym będzie naszkicowanie w najogólniejszych zarysach struktury polskiego rynku kredytowego.

W ostatnich latach dokonuje się w Polsce wyraźny wzrost uchwytnej kapitalizacji pieniężnej, czego między innymi dowodem

jest stały wzrost wkładów w instytucjach kredytowych i oszczędnościowych. Wkłady oszczędnościowe obliczone na jednego mieszkańca wzrosły w Polsce od roku 1928 — 1936 z 14.50 zł do kwoty około 38 zł, w cyfrach zaś bezwzględnych widzimy, że wkłady w kasach oszczędności wzrosły z 447 milionów zł w r. 1928, — do 1 miliarda 304 milionów w r. 1936 (Mały Rocznik Statystyczny z r. 1937, str. 212). Tak więc fakt wzrostu kapitalizacji wewnętrznej nie ulega żadnej wątpliwości. Obserwujemy jednakże tendencje narastania wkładów w instytucjach publicznych, t. j. w bankach państwowych, w P. K. O. i w Kasach Komunalnych — a spadek wkładów w bankach prywatnych.

Jak podaje sprawozdanie Związku Banków w Polsce za rok 1936 (str. 15) wkłady w bankach prywatnych wynosiły w r. 1930 przeszło miliard złotych, w okresie zaś do roku 1936 spadły do kwoty 500 milionów.

W przeciwieństwie do tego procesu obserwujemy stały i wyraźny wzrost wkładów w bankach publicznych, a to z 1 miliarda 300 mil lionów w 1930 r. do 2 miliardów 161 milionów w 1936 r.

Zachodzi obecnie pytanie, w jakim celu momenty te podkreślam.

Musimy pamiętać o tym, że banki prywatne zajmują naczelne miejsce w dziedzinie kredytu krótkoterminowego, t. j. tego kredytu, z którego kupiectwo przedewszystkim korzystać może. Jest jasnym, że dalszy rozwój kredytu krótkoterminowego w Polsce w dużym stopniu uzależniony jest od narastania procesu akumulacji kapitałów w bankach prywatnych. Zmniejszenie się wkładów w tych bankach ujemnie musi się odbić na rozmiarze udzielanych kupiectwu przez te banki kredytów. Zwłaszcza obecnie, gdy po wprowadzeniu ograniczeń dewizowych, o przypływie kapitałów zagranicznych na rynek gospodarczy nie można myśleć.

Kredyt krótkoterminowy zwie się również kredytem kupieckim; jednakże jeśli nawet chodzi o kredyty krótkoterminowe, to kupiectwo partycypuje w nich tylko w minimalnej części. Świadczą o tym dobitnie dane statystyczne, odnoszące się do rozdziału kredytów krótkoterminowych przez banki państwowe, **komunalne i prywatne** między poszczególne działy gospodarstwa. Cytuję cyfry, odnoszące się do roku 1934, które jednak do dziś dnia nie straciły na aktualności: na ogólną kwotę około 1 miliard 400 milionów złotych, udzielonych kredytów krótkoterminowych, otrzymał handel zaledwie 8.5% ogólnej kwoty, — podczas gdy rolnictwo otrzymało 17.4%, przemysł zaś 31.3%. Tak więc w zakresie kredytu krótkoterminowego, który z natury rzeczy przeznaczony jest przedewszystkim dla kupiectwa, jest ono wyeliminowane.

Dla dalszej charakterystyki sytuacji kredytowej należy określić obecny udział kupiectwa w rozdziale kredytów krótkoterminowych, tak z banków prywatnych, jak też i z banków państwowych. Poprzednio wskazałem na wzrost wkładów w ostatnich 6 latach w instytucjach państwowych. Wynikałoby z tego, że powinniśmy oczekiwać dla kupiectwa zwiększonych kredytów ze strony insty-

tucyj państwowych. Cyfry wskazują jednak na przeciwieństwo: banki bowiem państwowe i komunalne przeznaczyły dla handlu prywatnego w roku 1934 z kredytów krótkoterminowych zaledwie 2.5% ogółu udzielonych kredytów!

Nie lepiej zresztą kształtuje się sytuacja dla kupiectwa w instytucjach prywatnych kredytów krótkoterminowych. Instytucje te udzielają przedewszystkim kredytów dla przemysłu, który otrzymał około 47%, handel zaś w tym samym czasie tylko 13.5%.

Wyżej podaliśmy cyfry, odnoszące się do stosunków w roku 1934. Należy podkreślić, że o ile chodzi o kupiectwo, stan ten do dziś dnia nie uległ zmianie. Przyznany bowiem w ostatnim czasie kredyt redyskontowy w wysokości 5 milionów złotych Bankowi Związku Spółek Zarobkowych przez P.K.O., przeznaczony dla kupiectwa, zmienić mógłby zaledwie w cyfrach dziesiętnych przytoczone wyżej cyfry procentowe.

Potwierdza tę tezę analiza stosunków w poszczególnych źródłach kredytów.

Jeśli bowiem chodzi o Bank Polski, który przecież posiada największe skupienie kapitału pieniężnego oraz stanowi jedyne istniejące źródło samorodnego nowowytwarzanego kredytu — to udział handlu w repartyzacji przez ten bank kredytów jest minimalny.

Bank Polski udziela, jak wiadomo, dwóch rodzajów kredytów: kredytów bezpośrednich, udzielanych sferom gospodarczym i kredytów pośrednich, rozprowadzanych za pośrednictwem innych banków.

Jeśli chodzi o kredyty bezpośrednie, udzielane dla handlu, to biorąc pod uwagę stosunkowy udział poszczególnych grup gospodarczych, jako akceptantów — wystawców weksli zdyskontowanych, wynosiły one w roku 1936 18.8%. To ostatnie zestawienie wskazuje jednak tylko na fakt, czyje weksle były dyskontowane, a nie kto faktycznie korzystał z kredytu. Cyfry te wskazują tylko na to, że kupiectwo korzystało w stosunkowo wielkiej mierze z kredytu, udzielonego mu przez przemysł ewentualnie handel hurtowy, a o tym zaś, kto otrzymał kredyt bezpośrednio i ile kupiectwo w rozdziale kredytów przez Bank Polski partycypowało, mówi nam zestawienie zamieszczone w sprawozdaniu Banku Polskiego za rok 1936, w szczególności tabela podziału kredytów dyskontowych na poszczególne grupy podawców — ostatnich żyrantów z tym zastrzeżeniem, że z tego zestawienia nie dowiadujemy się jeszcze o stopniu wykorzystania dyskonta przez poszczególnych podawców. Z cyfr zaprodukowanych przez wyżej wymienione sprawozdanie wynika, że w roku 1935 przyznano dla handlu kredytów bezpośrednich w wysokości 21 milionów złotych, — zaś w roku 1936 około 18 milionów.

Należy podkreślić więc, że kredyty bezpośrednie Banku Polskiego dla kupiectwa były minimalne, a wykorzystanie przyznanych kredytów jeszcze mniejsze. Przypuszczać należy, że działo się to z tego powodu, iż kupiec przeważnie hurtownik, który przede wszystkim korzystał z tego rodzaju kredytów, nie ma w większych ilościach w swym ręku weksli o trzech podpisach, gdyż najczęstszy-

mi wekslami, którymi kupiec dysponuje, są, mimo wszystko, weksle dwupodpisowe łącznie z żyrem kupca-podawcy.

Skoro więc z kredytów bezpośrednich poza częścią handlu hurtowego, kupiectwo mało będzie i nadal w przyszłości korzystać, pozostaje tylko jedyne wyjście, to jest rozbudowanie udzielanych kredytów pośrednich, gdyż trudno spodziewać się przeprowadzenia w tym kierunku zmiany statutu Banku Polskiego. Stąd też najracjonalniejsze wydawałoby się zwiększenie kontyngentów redyskontowych innym bankom.

Podkreślić wypada, co już wyżej zaznaczono, że handel zdany jest obecnie prawie w zupełności na korzystanie z kredytu prywatnego, na wolnym rynku i to za bardzo wysokim oprocentowaniem. Jeśli chcemy dążyć do obniżki tej nieoficjalnej stopy procentowej, to może się to dokonać tylko drogą rozszerzenia przez Bank Polski kredytów pośrednich, które właściwie jedynie mogą się rozlewać szeroką falą po całym rynku pieniężnym i docierać nawet najdrobniejszymi kanalikami do najodleglejszych warsztatów pracy, a w szczególności do przedsiębiorstw handlowych.

Jeżeli chcemy dążyć do obniżki stopy procentowej na wolnym rynku pieniężnym panującej, — stopy nierestryngowanej, musimy pamiętać o tym, że ta prywatna stopa jest kształtowana przede wszystkim przez potrzeby kredytowe drobnego i średniego handlu.

Z tego też względu konieczna jest rozbudowa kredytów pośrednich, rozdzielanych za pośrednictwem lokalnych instytucji kredytowych (banków prywatnych, Komunalnych Kas Oszczędności i spółdzielni kredytowych), które docierają do wszystkich warsztatów pracy i znają niejednokrotnie te warsztaty, jeśli chodzi o gwarancję ich ściągalności, a w każdym razie znają przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe lepiej i potrafią je skrupulatniej skwalifikować niż centralna instytucja kredytowa.

Drugą instytucją, która odgrywa decydującą rolę w nasilaniu kredytem życia gospodarczego w Polsce, jest Bank Gospodarstwa Krajowego. Działalność kredytowa Banku Gospodarstwa Krajowego wyraziła się w roku 1936 kwotą 2 miliardów 100 milionów udzielonych kredytów. Nas interesuje oczywiście, jeśli chodzi o potrzeby handlu, tylko kwota kredytów gotówkowych. Ogólna suma tychże w roku 1936 wynosiła 1 miliard 210 milionów złotych, a z tego na cele prywatne przeznaczył Bank Gospodarstwa Krajowego 38%. Kredyty gotówkowe na cele prywatne w ostatnim 10-leciu ulegały stałemu zmniejszaniu się, a to od 58% ogólnej sumy udzielonych w roku 1926 kredytów gotówkowych do 38% w roku 1936.

Zachodzi obecnie pytanie, w jakiej mierze partycypują przedsiębiorstwa handlowe w rozdziale przez B. G. K. kredytów krótkoterminowych.

Na ogólną kwotę miliard 210 milionów złotych udzielonych kredytów gotówkowych, otrzymał handel, jak to podaje sprawozdanie B. G. K. z roku 1936 (str. 26) około 10 milionów złotych, t. zn. zaledwie 0.88% ogólnej sumy udzielonych tego rodzaju kredytów. Z tej kwoty 10 milionów złotych, które otrzymało kupiectwo, większość

stanowią kredyty krótkoterminowe, gdyż długoterminowe wynosiły zaledwie 706.000 złotych.

Nie ulega żadnej wątpliwości, że cyfry te wskazują na to, że handel został w ten sposób prawie, że zupełnie wyeliminowany z orbity działalności i zainteresowań B. G. K.

Jeśli zaś porówna się kredyty udzielane kupiectwu z tym, które otrzymuje przemysł, to okazuje się, że handel otrzymał prawie o połowę mniej nawet niż przemysł ceramiczny! A przecież należy pamiętać, że przemysł korzysta jeszcze z kredytów inwestycyjnych średnio i długoterminowych, handel zaś właściwie tylko z kredytów krótkoterminowych.

Tak przedstawia się bezpośrednia działalność kredytowa B. G K. w odniesieniu do handlu.

Jeśli zaś chodzi o kredyty pośrednie przez banki prywatne udzielane dla handlu są one jeszcze mniejsze i wynoszą wprost drobne kwoty. Bank Gospodarstwa Krajowego w roku 1936 przydzielił lokalnym instytucjom finansowym kredyt w wysokości 39 milionów złotych. Większości tychże kredytów kupiectwo nie otrzymało.

Tak więc skoro nadto uwzględnimy, że także i inne instytucje państwowe odgrywają minimalną rolę w zakresie zasilania kredytem krótkoterminowym polskiego handlu, dochodzimy do wniosku, że główne instytucje finansowe, od których jedynie właściwie mógłby się kupiec spodziewać kredytu, to jest Bank Polski i Bank Gospodarstwa Krajowego w bardzo małym stopniu przychodzą z pomocą kupiectwu.

Należałoby jeszcze spośród banków prywatnych omówić działalność Banku Związku Spółek Zarobkowych, który ostatnio wysuwa się na plan pierwszy, jeśli chodzi o zasilanie kredytem kupiectwa.

Bank ten bowiem został predestynowany dla finansowania przede wszystkim spółdzielni kredytowych kupieckich, jak i handlu w ogólności.

Z ostatniego sprawozdania (za rok 1936) Banku Związku Spółek Zarobkowych wynika, że działalność kredytowa czynna tej instytucji doszła do tych rozmiarów, że życie gospodarcze zostało przez nią zasilone kredytem w wysokości 70.5 miliona złotych, — dlatego też możemy się obecnie spodziewać, iż w ramach tej stosunkowo wysokiej kwoty udział handlu w kredytach przez tę instytucję udzielanych będzie się w przyszłości stale zwiększał.

Dotychczas przedstawiłem stan polskiego rynku kredytowego w relacji do potrzeb i zainteresowań kupiectwa. Uwagi powyższe prowadzą nas do stwierdzenia, że handel polski jest prawie wyeliminowany z rynku kredytowego.

Chciałbym obecnie przejść do omówienia w ogólnym tylko zarysie poszczególnych rodzajów handlu, które wymagają odrębnego podejścia ze strony polityki kredytowej, a to ze względu na rozmaity krąg interesów, jaki otacza te poszczególne gałęzie handlu i ze względu na różnorodność podłoża warunków, wśród których one pracują.

Odrębnego więc uregulowania wymaga handel wewnętrzny, a innego znów handel za granicą. Również jeśli chodzi o ten ostatni,

to inna jest organizacja i potrzeby handlu importowego a inne eksportowego.

Jeśli chcemy wzmóc nasz eksport towarowy, to nie wystarczy popieranie eksportu jako takiego, gdyż konieczna jest rozbudowa kredytów dla eksporterów, zwłaszcza jeśli chodzi o eksport produktów drobnej i średniej wytwórczości. Wyszukiwać i zdobywać nowe zagraniczne rynki zbytu, oraz poznać je, może tylko ruchliwy kupiec i tylko on może w należyty sposób rozwinąć nasz eksport. „W Polsce brak nam kupca eksportera, wyposażonego w dostateczne środki ku zdobywaniu rynków zbytu i prowadzeniu walki konkurencyjnej, a pamiętać należy, że tani kredyt stanowi jeden z najbardziej skutecznych środków ku temu“ (Siebeneichen.. Alfred: „Kredyt.....“ 1928 r. str. 14).

Brak rodzimych kredytów eksportowych uniemożliwia powiększenie się naszego eksportu; w zakresie zaś istniejącego eksportu, handel Polski, z powodu braku odpowiednich środków finansowych, nie jest w stanie wykorzystać w całej pełni swych możliwości i zmuszony jest niejednokrotnie do korzystania z usług obcego, zagranicznego kupiectwa, oddając mu w ten sposób lwią część tych zarobków, które powiększyć mogłyby globalną kwotę dochodu polskiego gospodarstwa narodowego. Brak rodzimych kredytów importowych podraża również ceny nabycia towarów, gdyż z jednej strony nie kupujemy u samego źródła, posługując się pośrednictwem handlu obcego, a nadto — co gorsze — importujemy towary często nam zbędne, które zagraniczni sprzedawcy, posiadając je w nadmiarze, chcą nam sprzedać na kredyt.

Również jeśli chodzi o handel transytowy — z powodu braku kapitałów obrotowych — dokonuje się on przeważnie bez udziału polskiego kupca.

Mimo tych niedociągnięć polityki kredytowej odnośnie handlu zagranicznego, chciałbym przedewszystkim zwrócić uwagę na handel wewnętrzny, do którego właściwie odnosi się mój referat. Ta dziedzina bowiem leży zupełnie odłogiem w płaszczyźnie naszej polityki kredytowej.

Polityka kredytowa w stosunku do handlu wewnętrznego musi wziąć pod uwagę rozróżnienie pomiędzy handlem hurtowym a detalicznym. Te dwie gałęzie handlu wymagają w naszych warunkach zupełnie odrębnego podejścia.

Jeśli mówimy o istniejących w Polsce obecnie kredytach dla handlu, to winniśmy sobie uprzytomnić, że przedstawiają się one przede wszystkim jako kredyty dla hadlu hurtowego. Wprawdzie istnieje u nas bardzo mało przedsiębiorstw handlu hurtowego i olbrzymie rozdrobnienie handlu detalicznego, jednakże mimo to w ramach obecnie udzielanych kredytów krótkoterminowych korzysta z nich w pierwszym rzędzie handel hurtowy.

Często wysuwa się argument, mający przemawiać przeciwko zasilaniu kredytami handlu, a to ze względu na to, że handel zasilany kredytami doprowadzi do pośrednictwa handlu w finansowaniu pro-

dukcji, doprowadzi do tego, że kupiec otrzymując kredyty bezpośrednie drogą finansowania produkcji otrzyma przewagę nad przemysłem, co oczywiście prowadzi do niepożądanego podporządkowania przemysłu handlowi. Tu należy odpowiedzieć, że przedewszystkim kupiec jest tym czynnikiem, który najlepiej zna rynek zbytu, a wskutek tego siłą faktu określa rozmiar i rodzaj produkcji. Niema na to żadnej rady i z tym się zgodzić należy, że kupiec jest pośrednikiem między produkcją a konsumcją, i w ten sposób jest najlepszym wyrazicielem potrzeb konsumcji, które winny służyć jako wskaźnik producentowi.

Mówiąc o handlu wewnętrznym chciałbym wskazać na skutki słabego zasilania tegoż handlu kredytami. Skutki „bojkotu" tego handlu ze strony instytucji finansowych są bardzo widoczne: nastąpiło rozdrobnienie przedsiębiorstw handlowych, które postąpiło w prostym stosunku do procesu dekapitalizacji, jaki się toczy w przedsiębiorstwach handlowych. Brak kredytów dla przedsiębiorstw kupieckich spowodował upadek silniejszych i zdrowszych przedsiębiorstw, a wzrost drobnych i kapitałowo słabych. Wykazują to cyfry Małego Rocznika Statystycznego (z r. 1937): od roku 1928 do r. 1935 a więc przez okres 7 lat, ilość zakładów handlowych wykupujących I kat. świadectwa przemysłowego spadła z 1.258 na 576, — zaś wykupujących II kat. świadectwa przemysłowego spadła z 36.465 na 19.227, podczas gdy najdrobniejsze przedsiębiorstwa handlowe, wykupujące IV. kat. świadectwa przemysłowego wzrosły z 194.119 na 290.381 zakładów handlowych. Cyfry te są bardzo wymowne!

Należy podkreślić, że jedynym sposobem powstrzymania tego procesu rozdrabniania się handlu jest podjęcie na szerszą skalę zakrojonej akcji kredytowej dla handlu. Tylko na tej drodze zdołamy przyczynić się od rozwinięcia większych przedsiębiorstw handlowych, opartych na zdrowych podstawach i wyeliminować słabsze, drobne i gospodarczo niepożądane. Należy podnieść, że im większy jest obrót przedsiębiorstwa handlowego, tym mniejsze są koszty jego prowadzenia, a ściślej mówiąc tym mniejszy jest współczynnik kosztów stałych prowadzenia przedsiębiorstwa — w cenie jednostki sprzedawanego towaru.

Również — jeśli przejdziemy kolejno poszczególne formy kredytowe, obserwujemy, że w ich obrębie handel stoi zawsze na ostatnim miejscu co do rozmiarów otrzymywanych kredytów.

Kredyt długoterminowy nie jest oczywiście kredytem par exellence kupieckim. Kredyt ten ze względu na rodzaj zabezpieczenia, jest przeważnie kredytem hipotecznym, kredytem, który ma za cel przedewszystkim inwestycje i rozbudowę kapitału stałego. Winny przeto być udostępnione tego rodzaju kredyty dla tych kupców, których przedsiębiorstwa handlowe wymagają pewnych trwałych inwestycyj kapitałowych.

Pamiętać musimy o tym, że kredyt długoterminowy jest najczęściej kredytem najtańszym i bardzo dogodnym, jeśli chodzi o warunki jego amortyzacji. I dlatego też mimo, iż ten rodzaj kredytu nie jest typową formą kredytu kupieckiego, winno mieć kupiectwo, które

dysponuje odpowiednim hipotecznym zabezpieczeniem, pierwszeństwo, zwłaszcza w obecnych warunkach, przed innymi kredytobiorcami hipotecznymi, którzy podejmują kredyty często bez gospodarczo uzasadnionych celów, podczas gdy tego rodzaju kredyty kupieckie mają charakter produkcyjny i przyczyniają się do ożywienia życia gospodarczego.

Jeśli chodzi o kredyt średnio-terminowy, to w relacji do potrzeb handlu jest on mimo wszystko wyjątkową formą i może mieć znaczenie raczej w okresach wyjątkowych, do jakich można zaliczyć i chwilę obecną. Kredyt średnioterminowy może mieć również pewne znaczenie, jeśli chodzi o potrzeby handlu eksportowego oraz importowego, który cierpi właśnie na brak kredytów, cechujących się dłuższymi okresami amortyzacyjnymi.

Przechodzimy obecnie do omówienia najistotniejszych z punktu widzenia interesów kupieckich form kredytowych, to jest do omówienia zagadnień, związanych z kredytem krótkoterminowym.

Banki udzielają kredytów w sposób różny; najrzadziej spotykaną u nas formą są kredyty uzyskiwane pod zastaw walorów i towarów, — największą zaś rolę, jeśli chodzi o kredyty krótkoterminowe, odgrywają kredyty udzielane na rachunek bieżący oraz dyskonto weksli.

Kredyty otrzymywane pod zastaw walorów, które rozpowszechnione są niezmiernie w Anglii i Francji, u nas przyjęły się na razie bardzo słabo, z jednej bowiem strony szersza publiczność nie jest u nas w tej mierze posiadaczem papierów wartościowych, co na zachodzie Europy, z drugiej zaś udzielanie takich kredytów wskutek braku obrotów na większą skalę tym wartościami, powoduje usztywnienie transakcji, zamiast tak upragnionej przez banki płynności. Również udzielanie kredytów pod zastaw warrantów nie jest rozpowszechnione z powodu małej ilości publicznych domów składowych w Polsce.

Odnośnie kredytu warrantowego chciałbym jeszcze nadmienić, że ostatnio zwróciło się Ministerstwo Przemysłu i Handlu do Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego z życzeniem spopularyzowania tego rodzaju kredytów. I rzeczywiście podjęto w tym kierunku akcję z tym jednakże zastrzeżeniem, że należałoby wpierw uprościć dzisiejsze formy prawne udzielania tego rodzaju kredytów.

W związku z powyższym uważam za wskazane zainicjowanie i zorganizowanie odpowiednich studiów, któreby znalazły nowe drogi wyjścia, a w szczególności zbadały możliwości i zaprojektowały rozbudowę podstaw prawnych zabezpieczających w należyty sposób kredytodawcę przy kredycie zastawowym, z jednoczesnym pozostawieniem przedmiotu zastawu w ręku kupca. Musiałyby to być oczywiście towary, których sprzedaży kupiec w najbliższych dniach nie przewiduje, a gdyby jednak sprzedaż nastąpiła przed terminem płatności pożyczki, to odnośny wpływ winien nastąpić oczywiście na rachunek kredytodawcy.

Obecnie przejdziemy do omówienia najczęściej spotykanych form kredytu krótkoterminowego, to jest do kredytów udzielanych w formie rachunków bieżących oraz w formie dyskonta weksli.

Przy kredycie udzielanym przez banki na rachunek bieżący dużą rolę odgrywa dobre imię firmy i zaufanie, jakim się ona cieszy oraz walory osobiste, jak zdolność, energia i aktywność gospodarcza danej jednostki. Banki zwłaszcza wielkie, zbyt mechanicznie traktują klientów, a do zbytniej ostrożności powodują je ujemne doświadczenia z niesolidnymi kontrahentami w sporadycznych wypadkach. To też duże znaczenie mogłaby mieć w tej dziedzinie współpraca zrzeszeń i organizacyj kupieckich z bankami, która polegałaby na udzieleniu informacyj o moralnych i zawodowych kwalifikacjach kredytobiorcy.

Charakterystyczny dla naszych stosunków jest fakt, że podczas gdy handel Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych Am. Półn. korzysta w pierwszym rzędzie z kredytu bankowego w rachunkach bieżących, to u nas najpoważniejszą rolę odgrywa dyskonto weksli.

U nas w ostatnich czasach, jak donosi sprawozdanie Związku Banków za rok 1936, w stosunku do roku 1935 nastąpił w r. 1936 wzrost dyskonta weksli z 245 milionów złotych na 285 milionów zł. w porównaniu z kredytami na rachunku bieżącym, których objętość spadła z 255 milionów na 228 milionów w r. 1936. W ten sposób następuje powolna likwidacja zamrożonych kredytów udzielanych na rachunku otwartym „przeobrażając — jak wyraża się cytowane sprawozdanie — upłynnione stąd sumy w żywy, odpowiadający potrzebom życia gospodarczego portfel wekslowy."

Jak z powyższego wynika, u nas weksel handlowy odgrywa największą rolę w obrocie kredytowym krótkoterminowym.

Niektóre ze sprawozdań Banku Polskiego wskazują, że dlatego udział handlu w kontyngencie kredytowym Banku Polskiego jest nieproporcjonalnie niski, ponieważ kupcy przeważnie wystawiają weksle, a nie otrzymują tychże i dlatego nie korzystają z kredytów Banku Polskiego bezpośrednio, a jedynie tylko pośrednio.

Stanowisko to jest w dużej mierze niesłuszne! Po pierwsze bowiem wszyscy prawie kupcy hurtownicy operują w obrotach swych materiałem wekslowym i często dysponują pierwszorzędnym materiałem do dyskonta, a powtóre — i tu powiemy słowami znanego ekonomisty krakowskiego — „kupcy nietylko wystawiają, ale i sami otrzymują weksle i to w ogromnych ilościach. Wszak wielki i mały przemysł nietylko sprzedaje kupcom swe towary, ale niemniej i kupuje u nich na weksle cały szereg towarów, półfabrykatów i narzędzi — niezbędnych do dalszej produkcji".

Sfery bankowe dzielą materiał wekslowy na dwie grupy, a to na weksle towarowe i weksle finansowe. Wekslem towarowym jest weksel, wystawiony przy kupnie — sprzedaży — towaru, wszystkie natomiast inne są wekslami finansowymi. Banki — i to słusznie — faworyzują weksel towarowy, gdyż ten stanowi najpewniejszy i najsolidniejszy materiał dla pokrycia banku emisyjnego, u którego poszczególne banki prywatne korzystają z kredytów w formie redyskonta.

W Polsce obok weksli jednołańcuchowych, to jest weksli będących wyrazem jednokierunkowo powiązanych ze sobą transakcji,

bardzo często spotykamy w obrocie, zwłaszcza w handlu, weksle wielołańcuchowe, które w praktyce powstają n. p. w ten sposób: huta szkła otrzymuje weksle od detalisty sprzedawcy towarów szklanych i odstępuje je przedsiębiorstwu, dostarczającemu piasek, ten zaś odstępuje go dalej kołodziejowi, a ten handlarzowi żelaza i t. d.

Tego rodzaju wielołańcuchowe weksle są wynikiem słabej obsługi kredytowej handlu ze strony aparatu bankowego. Kraje zachodnio-europejskie nie znają tego rodzaju weksli wielołańcuchowych, któreby krążyły w takiej ilości, co u nas, gdyż nie ma tam tej niechęci instytucyj kredytowych do handlu i kupiectwa.

Z drugiej zaś strony tego rodzaju weksel wielołańcuchowy uchodzi dziś w sferach bankowych za najpewniejszy i najsolidniejszy materiał dyskontowy, gdyż bank ma regres do któregokolwiek z wybranych żyrantów.

Jeśli tyle poświęciłem miejsca w mych uwagach kredytowi wekslowemu, to tylko z tego powodu, że kredyt wekslowy jest dziś bezwątpienia dla kupiectwa bodaj że jedyną formą kredytu w większej mierze dostępną dla szerszych rzesz kupiectwa, zwłaszcza średniego i drobnego.

Jeśli chcemy i dążymy do tego, by rozwinąć i rozpowszechnić działalność kredytową dla handlu, to w szerszej skali możemy się spodziewać pomocy przedewszystkim w formie kredytów dyskontowych — wekslowych. Z jednej bowiem strony weksel jest dzisiaj u nas formą najczęstszą i dlatego też na niej można w szerszej skali rozbudować akcję rozpowszechnienia kredytu dla handlu, — z drugiej strony zaś daje ona możliwie największą dozę bezpieczeństwa oraz najszybszą egzekucję dla kredytodawcy w ściągnięciu kapitału w razie protestu.

U nas do dziś słyszymy zdania, że drobny i średni handel nie rozporządza odpowiednim materiałem wekslowym, a ponadto, że tego rodzaju kredyt ma charakter przeważnie konsumcyjny, a wobec tego jest groźny dla bezpieczeństwa i podstaw instytucyj kredytowych.

Nie ma nic mylniejszego!

Wyżej podkreśliłem z naciskiem fakt, że akumulacja kapitałów w Polsce doznała w ostatnim pięcioleciu pewnego strukturalnego przeobrażenia w tym sensie, że spadła akumulacja w bankach prywatnych w przeciwieństwie do zwiększenia się ilości kapitałów w instytucjach państwowych. W związku z tym zwłaszcza, że prywatne instytucje kredytu krótkoterminowego w minimalnym tylko stopniu udzielają obecnie kredytów dla handlu, co znów stoi w związku ze spadkiem wkładów w prywatnych bankach, — należałoby się zatem spodziewać, że instytucje państwowe, które w ostatnich latach niezmiernie się rozrosły i potrafiłyześrodkować całą prawie akumulację kapitałową w Polsce, przyjdą w większej niż dotąd mierze z pomocą kupiectwu i rozwiną działalność kredytową dla handlu w tej wysokości, jaka odpowiadałaby proporcji rozwoju akumulacji kapitałowej w tych instytucjach oraz jaka odpowiadałaby skali udzielanych innym działom życia gospodarczego kredytów.

Jednak obecna rzeczywistość wskazuje na wręcz coś przeciwnego, gdyż handel jest pozbawiony kredytów nadal i to na równi w instytucjach prywatnych jak i w publicznych.

Należy podkreślić, że nietylko u nas istnieje predylekcja sfer bankowych do wyłącznej współpracy z wielkim przemysłem oraz z wielkim handlem, z pominięciem drobnego i średniego kupiectwa. Toteż n. p. we Francji pod wpływem tych właśnie przyczyn (Tennenbaum „Struktura Gospodarstwa Polskiego" Tom II. str. 656) „nastąpiło charakterystyczne ukształtowanie się podziału pracy w aparacie bankowym", gdyż akcją kredytową dla średniego i drobnego przemysłu, dla rzemiosła oraz dla średniego i drobnego kupca zajmuje się bezpośrednio francuski bank emisyjny, dając w ten sposób rekompensatę za niedociągnięcia spowodowane przez banki kredytu krótkoterminowego.

U nas Bank Polski powinien również wypełnić tę lukę naszego rynku kredytowego oraz pójść tą samą drogą, którą kroczy, jak to wyżej wskazano, bank emisyjny francuski. Obojętną jest rzeczą, czy zechce on rozprowadzać kredyty drogą pośrednią — poprzez lokalne instytucje kredytowe, dając im większe niż dotychczas kredyty dyskontowe, czy też zechce udzielać kredytów bezpośrednich, — obojętne jest również jakim aparatem dystrybucyjnym będzie się w tej swojej akcji zasilania życia gospodarczego kredytem posługiwał.

Jeśli chodzi o Bank Gospodarstwa Krajowego, to nie ulega żadnej wątpliwości, iż instytucja ta z natury rzeczy nie może w szerszym zakresie zasilać handlu kredytami bezpośrednimi. Wchodzi tu raczej w rachubę kredyt pośredni, rozprowadzany za pośśrednictwem lokalnych instytucyj kredytowych.

Jeśli omawiam działalność instytucji kredytowych publicznych wśród kupiectwa, to nie z tego powodu, że należy im oddać w tej ich funkcji pierwszeństwo; chodzi poprostu o to, że rzeczywistość ukształtowała się w ten sposób, że w ostatnich latach, jak to już kilkakrotnie podkreślałem przesunął się punkt ciężkości z instytucji prywatnych na publiczne, że przede wszystkim instytucje publiczne dysponują u nas obecnie rezerwami kapitałowymi, — że więc potencjonalnie biorąc od instytucji publicznych przede wszystkim moglibyśmy się spodziewać pomocy kredytowej dla kupiectwa.

Gdy zastanawiamy się nad problemem rozprowadzania przez instytucje publiczne kredytów dla kupiectwa nieodpornie nasuwa się wysuwana przez pewne sfery kupieckie następująca teza:

Kapitały, którymi instytucje publiczne dysponują, płyną, poza wkładami, z tych pomp ssących, jakimi państwo wyciąga z handlu te właśnie środki finansowe w postaci podatków, czy też w formie świadczeń na rzecz ubezpieczeń społecznych. Skoro więc z jednej strony wyciąga państwo kapitały od kupiectwa, — a z drugiej strony zastanawiamy się nad problemem rozprowadzenia tych właśnie kapitałów w formie kredytów dla handlu, a cały ten proceder kosztuje bardzo wiele, — jest rzeczą o wiele prostszą w takim wypadku — oczywiście o ile chodzi o kredyty z funduszów publicznych — zmniejszyć poprostu nacisk tej śruby podatkowej, zniżyć stawki opodatkowania, znieść

różnorodność podatków oraz zmniejszyć ciężary świadczeń socjalnych.

Zasadniczo problem ten zmniejszenia ciężarów publicznych nie należy bezpośrednio do zakresu mego tematu, a będzie on poruszony na innym odcinku prac kongresowych.

Chociaż problem ten jest bardzo aktualny, jednak nie mam pełnej wiary w możność jego dzisiejszej przynajmniej realizacji, a przytaczam go tylko, by wskazać na ścisły związek, jaki zachodzi między problemem udzielania kredytów w dzisiejszej strukturze gospodarczej Polski, a problemem nakładania podatków i ciężarów socjalnych. Jak długo kupiectwo nie otrzyma wydatnej pomocy ze strony państwa przez obniżenie podatków i ciężarów socjalnych, tak długo obowiązek przyjścia z pomocą kupiectwu przez instytucje kredytowe publiczne, ciąży na nich w zdwojonej mierze.

Uważam jednak, iż mimo faktycznego przesunięcia się punktu ciężkości na instytucje kredytowe publiczne, — dla handlu pozostały nadal właściwe instytucje kredytowe prywatne, które z natury rzeczy nastawione są na stosunki z handlem i przemysłem, które są bardziej elastyczne od instytucji publicznych oraz w mniejszym stopniu zbiurokratyzowane, w pierwszym zaś rzędzie znają lepiej kupiectwo i jego potrzeby w terenie lokalnym, aniżeli centralne instytucje publiczne.

Skoro jednak struktura polskiego rynku kredytowego przedstawia się obecnie w ten sposób, że siła kapitałowa ześrodkowana jest w rękach instytucji publicznych, to wypływa stąd następujący wniosek: należałoby skumulować działalność instytucji publicznych z działalnością instytucyj prywatnych w ten sposób, że te pierwsze przeznaczą odpowiednie fundusze na akcję kredytową dla handlu, instytucje zaś prywatne będą stanowiły aparat dystrybucyjny, który rozprowadzi kredyty do poszczególnych komórek życia gospodarczego. Biorąc więc pod uwagę organizację poszczególnych instytucyj kredytowych na terenie Polski, dochodzimy do wniosku, że ta współpraca instytucji publicznych z bankami prywatnymi winna znaleźć możność swej realizacji w pierwszej linni na płaszczyźnie działalności kredytowej Banku Polskiego, który zresztą obecnie już posługuje się w rozprowadzaniu kredytów instytucjami prywatnymi, celem zasilania polskiego przemysłu.

Jeśli chodzi o instytucje, które wchodzą w rachubę, jako aparat dystrybucyjny, za pośrednictwem którego Bank Gospodarstwa Krajowego mógłby rozprowadzać kredyty przeznaczone dla handlu, to należy wymienić: Komunalne Kasy Oszczędności, spółdzielnie kredytowe oraz Bank Związku Spółek Zarobkowych. Ze względu na to, że oddziały Banku Zw. Sp. Zar. są zbyt słabo rozsiane po terenie Polski, by mogły one w dostatecznej mierze obsłużyć kupiectwo całej Polski (Bank bowiem Związku Spółek Zarobk. posiada zaledwie 13 oddziałów poza Poznaniem i to w największych miastach), a tego rodzaju aparat rozdzielczy jest zbyt szczupły i zbyt mało rozczłonkowany, należałoby się zastanowić poważnie nad możliwościami ewentualnej rozbudowy oddziałów tego Banku, zwłaszcza, że ostatnio

przestawia się działalność tego Banku coraz bardziej na współpracę z kupiectwem, a nadto na skutek porozumienia się z czynnikami rządowymi przeprowadzony został ściślej podział funkcyj pomiędzy Bankiem Związku Spółek Zarobkowych a Państwowym Bankiem Rolnym.

Należałoby zatrzymać się jeszcze chwilę nad omówieniem zagadnienia Kas Bezprocentowych, które ostatnio wykazują tendencję wzrostu. Jest to objawem wielce charakterystycznym, wskazuje bowiem na silne zapotrzebowanie kredytu ze strony kupiectwa, które cierpi na brak normalnych kredytów. Kredyt udzielany przez Kasy Bezprocentowe jest niewątpliwie kredytem wyjątkowym, ale w obecnej wyjątkowej sytuacji jest on na czasie.

Obecnie działalność Kas Bezprocentowych ma charakter raczej udzielania jałmużny dla podupadłych kupców, którzy nie mają żadnych widoków rozwoju; działalność ta przedstawia się więc tylko, jako system bezzwrotnych pożyczek konsumcyjnych. Ze systemem tym należy bezwzględnie zerwać, gdyż Kasy tego rodzaju winny przede wszystkim otaczać opieką swą drobne wprawdzie i słabe finansowo przedsiębiorstwa handlowe, lecz zdrowe i mające wszelkie warunki pomyślnego rozwoju. Tylko w ten sposób kredyt Kas Bezprocentowych uzyska charakter kredytu przeznaczonego na cele produkcyjne.

Wysuwa się obecnie problem znalezienia środków finansowych nietylko dla istniejących już Kas Bezprocentowych, ale również uzyskania podstaw dla fundowania nowych jednostek kredytowych tego rodzaju. Kasy te powinny być zasilane tak ze strony zamożniejszego kupiectwa oraz społeczeństwa, jak i ze strony publicznych instytucyj finansowych.

Od kilkunastu lat organizują zrzeszenia kupieckie sprzedaż na raty, tworząc osobne kasy, zajmujące się oceną zdolności kredytowej kupującego na raty, inkasem, rejestracją ogólnego zadłużenia klienta itp. czynnościami. W miarę posiadania własnych środków lub współpracy bankowej otrzymuje kupiec odrazu należytość za sprzedane na raty towary, a instytucja, wchodząc w miejsce kupca jako wierzyciel wobec kupującego, wchodzi równocześnie w układ z bankiem finansującym powyższą sprzedaż na raty. W niektórych państwach istnieją nawet specjalnie w tym celu utworzone banki, w Polsce zaś tylko niektóre z organizacyj, zajmujących się problemem handlu ratalnego podejmują się finansowania kupca przy pomocy współpracy aparatu bankowego.

Uważam za wskazane, celem usprawnienia działalności organizacji ratalnych, aby przede wszystkim nastąpiło ścisłe zespolenie działalności tego rodzaju organizacyj, a nadto zainicjowanie akcji, celem bliższego zainteresowania instytucyj kredytowych działalnością organizacyj ratalnych oraz pozyskania ich współpracy.

Na zakończenie moich wywodów chciałbym wyjaśnić, skąd bierze się to nastawienie większości instytucji kredytowych, które niechętnie udzielają kredytów dla handlu, skąd bierze się to pominięcie handlu w repartycji kredytów.

Zagadka leży w tym, że u nas w Polsce nie docenia się najczęściej roli kupca, jaką tenże w gospodarce społecznej spełnia. Cały ostatni okres po odzyskaniu niepodległości znamionuje się wysiłkiem idącym w kierunku odbudowy przede wszystkim produkcji przemysłowej, przy czym w zupełności pominięty został handel.

Ten moment podkreślił bardzo dosadnie Pan Wicepremier Kwiatkowski w swojej pracy p. t. „Postęp gospodarczy Polski", gdzie podnosi, że negatywne ustosunkowanie się do handlu — ta niechęć w stosunku do kupiectwa" przybrała formy praktyczne, wyrażające się przede wszystkim w negowaniu potrzeby jakiejkolwiek programowej pomocy np. kredytowej dla handlu, niezwiązanego bezpośrednio z produkcją".

Krótko mówiąc, przyczyną, iż handel pozbawiony był kredytu, jest w pierwszym rzędzie nader rozpowszechnione przekonanie, że handel nie jest produktywną działalnością gospodarczą: handel nie stwarza żadnych wartości — żadnych nowych dóbr ekonomicznych,— a niektórzy nawet idą dalej jeszcze w swych sądach, twierdząc, że handel, jako nieproduktywna gałąź gospodarstwa, jest zgoła niepotrzebny i należy go wyeliminować.

Tu leży więc postawa tego na pozór niewytłumaczonego ustosunkowania się do handlu i jego potrzeb, zwłaszcza jeśli chodzi o partycypację handlu w rozdziale kredytów pomiędzy poszczególne działy gospodarstwa społecznego.

Nie będę się oczywiście zajmował tutaj zbijaniem tych poglądów, a powiem tylko krótko, że są one słabym wydaniem przebrzmiałych już poglądów szkoły fizjokratów, która kilka wieków wstecz władała niepodzielnie w Europie. Te przesądy zostały już dawno przez naukę obalone i każdy obecnie wie o tym dobrze, że z punktu widzenia gospodarczego nie ma żadnej różnicy między pracą przemysłowca, który np. wydobywa węgiel z głębi ziemi w kierunku pionowym na powierzchnię, a pracą kupca, którego działalność polega na usprawnieniu ruchu towarowego na powierzchni ziemi w kierunku poziomym, a to z rąk przemysłowca do rąk konsumenta. Wszelkie czynności, które zmierzają do uprzystępnienia w jakiejkolwiek mierze danego produktu dla konsumenta, są czynnościami produktywnymi, gdyż przyczyniają się one do wzrostu wartości dóbr. Wszystkie zaś jednostki gospodarcze, które są zatrudnione w jakimkolwiek stadium procesu, zmierzającego do oddania gotowego produktu konsumentowi, pracują na równi produktywnie i współdziałają w tworzeniu wartości ekonomicznej.

Gdy dziś tak głośno wołamy o kredyt dla handlu, nie od rzeczy będzie wspomnieć o tej doniosłej roli, jaką spełnia kupiec w gospodarstwie społecznym. Od działalności jego zależy w dużym stopniu rozprzestrzenianie się rynku zbytu dla wytworów produkcji przemysłowej oraz rozszerzenie jego pojemności. Pamiętać należy, że kupiec jest heroldem w propagandzie konsumcji wewnętrznej. Dzięki niemu docierają produkty przemysłowe do najodleglejszej miejscowości naszego kraju, dzięki niemu niejednokrotnie ludność poznaje nowe potrzeby oraz środki dla ich zaspakajania.

Bez kredytów nie ma zdrowego i silnego kupiectwa, — bez silnego zaś i należycie zorganizowanego kupiectwa, które stanowi więź między produkcją a konsumcją społeczną, nie ma silnego przemysłu i rolnictwa — nie ma zdrowego i normalnie rozwijającego się gospodarstwa społecznego!

Radca prawny
Stowarzyszenia Kupców Polskich
adwokat LECH GRABOWSKI

Świadczenia publiczne

Dla handlu, może bardziej niż dla kogokolwiek innego zagadnienie stabilizacji pieniądza, wysuwa się na czoło, jako kwestia życia i śmierci. Handel, mający cały swój kapitał w obrocie, z natury rzeczy jest bardziej czuły na wszelkie wstrząsy walutowe od tych grup społecznych, które lokują swoje kapitały, w bardziej trwałych i nie podlegających z dnia na dzień fluktuacjom wartościach. Pamiętamy przecież jeszcze te czasy spadku waluty, kiedy o jakiejkolwiek kalkulacji nie mogło być mowy, gdyż zawodziły wszelkie obliczenia i wszelkie przewidywania; pamiętamy przecież jeszcze żywo te dni, kiedy prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego polegało nie na mądrym przewidywaniu, nie na przemyślnym i przezornym uzupełnianiu asortymentu towarowego, lecz na swoistym systemie, do którego nie trzeba było mieć, ani kupieckiego przygotowania, ani handlowego doświadczenia, lecz jedynie spryt i często niezbyt czyste ręce. I ci, którzy zachowywali je czystymi — tracili, a ci, którzy umieli dostosować się do nowej sytuacji, wytworzonej niestałością waluty — dorabiali się i bogacili.

Okres dewaluacji waluty pochłonął doszczętnie niejedną kupiecką fortunę, a wiele innych nadwyrężył w stopniu bardzo znacznym.

Stałość waluty jest, rzecz prosta, związana z równowagą budżetową. Gdy w budżecie okaże się luka, Państwo musi ją pokryć, bo ma potrzeby nieodzowne; sięga wówczas Państwo do różnych sposobów, a jednym z nich, bodaj najbardziej niebezpiecznym, jest dewaluacja pieniądza.

Uznając zasadę trwałości waluty, jako podstawę, na której jedynie budować można normalne warunki gospodarcze w Państwie, handel docenia również w pełni znaczenie równowagi budżetowej, związanej bezpośrednio ze stabilizacją pieniądza. Rozumiejąc konieczność bezwzględną utrzymywania stałej równowagi budżetowej, musimy jednak podkreślić z całym naciskiem, że osiąganie równowagi budżetowej musi być dokonywane zawsze z uwzględnieniem siły płatniczej społeczeństwa. Praca nad utrzymywaniem równowagi budżetowej musi być prowadzona równolegle po obydwu stronach budżetu; po stronie dochodowej przez umiejętną politykę podatko-

wą, a po stronie rozchodowej przez wprowadzenie oszczędności drogą uproszczenia procedury administracyjnej i przez zmniejszenie zakresu działalności czynników prawno-publicznych. Tylko przy uwzględnieniu tych obydwu dziedzin: rozchodowej i dochodowej budżetu, osiągnięta równowaga budżetowa zapewnić jest w możności gospodarstwu społecznemu normalne warunki pracy. Przeciwnie zaś, gdyby równowagę budżetową starano się osiągać jedynie drogą wyciskania podatków, drogą dociskania śruby podatkowej bez uważnego badania możliwości płatniczych, to wówczas nawet osiągnięta równowaga budżetowa nie będzie sprzyjała normalnemu rozwojowi stosunków gospodarczych.

Obciążenie podatkowe musi więc być dostosowane do możliwości płatniczych społeczeństwa. A możliwość płatnicza, jeśli chodzi o nasze stosunki, jest — trzeba to sobie otwarcie powiedzieć i należycie uświadomić — niesłychanie niska. Wynika to z ogólnego zubożenia kraju, z małej rentowności przedsiębiorstw.

Może najlepszą miarą zdolności płatniczej w Polsce jest skala zarobków. Według zestawienia Małego Rocznika Statystycznego w roku 1935 — 52% płatników podatku dochodowego osiągnęło dochód od 1.500 do 2.600.— zł., 17% płatników osiągnęło dochód od 2.600.— zł. do 3.600.— zł., 16% płatników osiągnęło dochód od 3.600.— zł. do 6.000.— zł.; 9,5% — od 6.000.— zł. do 12.000.— zł., 3,3% od 12.000.— do 24.000.— zł., 0,8% od 24.000.— zł., do 36.000.— zł., 0,4% od 36.000.— zł. do 60.000.— zł., i 0,3% powyżej 60.000.— zł.

Jeżeli zgrupujemy powyższe cyfry, otrzymujemy, że poniżej 6.000.— zł. rocznie zarabia w Polsce 94,5% płatników podatku dochodowego. Te cyfry świadczą o niebywale niskich zarobkach, a co za tym idzie o niezwykle niskiej możliwości płatniczej społeczeństwa. W każdym razie podkreślić należy to z całym naciskiem, że obciążenie podatkowe w Polsce w stosunku do siły płatniczej społeczeństwa niewątpliwie przekroczyło swoje maximum i że o jakimkolwiek dalszym obciążeniu w chwili obecnej nie może być oczywiście mowy.

Kupiectwo z wielką radością wita utrzymywanie równowagi budżetowej na przestrzeni ostatnich lat i zapowiedź Rządu dalszego bezwzględnego trzymania się tej zasady. Nie możemy się jednak oprzeć konieczności zaznaczenia, że stały wzrost wydatków budżetowych, mimo, że znajdują one w chwili obecnej pokrycie, napawa nas niepokojem. Pierwsze odruchy lepszej koniunktury, dające efekt w nieco zwiększonych wpływach podatkowych, dały asumpt do dalszego wzrostu rozchodowej strony budżetu; powstaje poważne pytanie, czy nie należałoby lat, o nieco zwiększonych wpływach podatkowych, wykorzystać w celu zgromadzenia nieodzownych, koniecznych wprost rezerw na lata, gdy wpływy preliminowane zawiodą. Rozumiemy, że wzrost budżetu wywołany jest przedewszystkim koniecznością zwiększenia wydatków na obronę Państwa — niemniej jednak, świadomi skutków niedoborów budżetowych w latach złej koniunktury, na tę okoliczność uważamy za swój obowiązek zwrócić uwagę. Jeżeli wzrastają potrzeby, wywołane koniecznością zwiększenia wy-

datków na obronę Państwa, to środków odpowiednich szukać należy nie przez globalne podnoszenie rozchodowej strony budżetu, lecz przez redukcję wydatków na administrację, przez zlikwidowanie tych działów pracy Państwa, które stanowią kosztowny, a zbędny interwencjonizm, przez redukcję wogóle wszystkich wydatków konsumcyjnych, wreszcie przez specjalne operacje kredytowe. Ramy niniejszego referatu nie pozwalają na pogłębianie tego zagadnienia; podkreślić jednak należy, że zagadnienie interwencjonizmu znajdzie należyte naświetlenie w jednym z referatów Kongresowych („Handel a administracja".). Jeśli chodzi o wpływ dochodowej strony budżetu na równowagę budżetową, to zależy on przedewszystkim od prawidłowo zbudowanego systemu podatkowego. Przez prawidłowo zbudowany system podatkowy rozumiemy taki system, który z jednej strony zapewnia konieczne wpływy budżetom publicznym, a z drugiej strony nie działa hamująco na rozwój koniunktury i nie zabija inicjatywy prywatnej.

Nasz obecny system podatkowy kształtował się w czasach, które absolutnie temu kształtowaniu nie sprzyjały. Z chwilą objęcia przez Polskę władzy zwierzchniej nad trzema zaborami, znaleźliśmy się wobec trzech oddzielnych systemów podatkowych. Doraźne złączenie tego w jedną całość musiało być nacechowane z natury rzeczy tymczasowością. A tymczasowość ta przetrwała w niektórych dziedzinach do dnia dzisiejszego. Typowym przykładem tej wiecznie trwającej tymczasowości jest ustawa o uregulowaniu finansów komunalnych, nazwana tymczasową, a mającą za sobą kilkanaście już lat życia i podlegająca różnym licznym nowelizacjom. Nietylko jednak to sztuczne, prowizoryczne połączenie trzech systemów podatkowych nie sprzyjało budowie własnego polskiego systemu podatkowego. Nawet te akty ustawodawcze, które ogłoszone zostały przez polskiego ustawodawcę, dalekie były od doskonałości, przedewszystkim dlatego, że ustawy te powstawały bądź to w czasie, kiedy budżet był właściwie fikcją, bądź też w czasie niezwykle trudnej sytuacji Państwa i społeczeństwa. W latach kryzysu gospodarczego, w celu pokrycia niedoborów budżetowych, podwyższano mechanicznie istniejące podatki, względnie wprowadzono specjalne kryzysowe daniny, nie licząc się niejednokrotnie z ważnymi względami gospodarczymi, przemawiającymi przeciwko tym świadczeniom.

Potrzebę gruntownej przebudowy naszego systemu podatkowego daje się odczuwać oddawna — bodaj od samego zarania państwowości, bodaj od momentu, kiedy tworzono „tymczasowe ustawy". I jeżeli do dnia dzisiejszego sprawa ta nie jest załatwiona, to dlatego, że zagadnienie jest niesłychanie skomplikowane. Nie nadaje się ono do szybkiego załatwienia, a przeciwnie wymaga bardzo gruntownego opracowania tak, aby nowy system podatkowy nie doprowadził do niepożądanych i szkodliwych wstrząsów. Mimo to jednak, że zagadnienie jest trudne, należy się do niego zbliżyć, a Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego jest specjalną okazją do tego, aby chociaż w najogólniejszych zarysach ustalić stanowisko i poglądy handlu polskiego na to kapitalne zagadnienie.

Zdajemy sobie doskonale sprawę z tego, że w ramach dwudniowych obrad Kongresu, poświęconych omówieniu wszechstronnemu zagadnień polityki handlowej, nie jesteśmy w możności precyzowania naszego stanowiska w szczegółach; zdajemy sobie również sprawę z tego, że w ramach obrad Kongresu wyczerpać nie jesteśmy w możności całokształtu zagadnienia. Zadaniem naszym jednak jest wskazać na te najbardziej kapitalne zagadnienia, które dla handlu są może najważniejszymi. Chodzi nam o to, aby wskazać na najważniejsze zasady, które w przyszłym systemie podatkowym, z naszego punktu widzenia, muszą być respektowane, jeżeli przyszły system podatkowy ma spełnić swoje zadanie.

I. Na pierwszy plan wysuwa się sprawa konstrukcji przyszłego systemu podatkowego. Nasze obecne ustawodawstwo podatkowe zbudowane jest w ten sposób, że tworzy niesłychaną ilość, częstokroć drobnych zupełnie, a tak bardzo dokuczliwych opłat, których ściągnięcie, wymagające wielkiego aparatu urzędniczego, jest często wprost nieproduktywne. Orientowanie się w tym labiryncie ustaw podatkowych jest nietylko dla przeciętnego obywatela, lecz często dla znawcy prawa podatkowego utrudnione. Najlepszym bodaj przykładem tego niewłaściwie rozbudowanego systemu podatkowego jest ustawa o tymczasowym uregulowaniu finansów komunalnych. Różne drobne podatki od gruntów i budynków państwowych, od zbytku mieszkaniowego, od plakatów, od psów, od weksli zaprotestowanych itp., w rezultacie dają minimalny efekt finansowy, a utrudniają jedynie życie obywatela, ciągle niepokojonego nakazami płatniczymi, ciągle niepewnego, czy od takiej lub innej czynności nie należy się Skarbowi Państwa, czy Samorządowi jakaś opłata. Dość wspomnieć, że według zestawienia Związku Miast Polskich, miasta korzystały w roku budżetowym 1934/1935 z 30-tu źródeł dochodowych, z których pięć najważniejszych źródeł dały miastom 76,67% ogólnych dochodów, a pozostałe 25 źródeł dochodowych — 23,33% ogólnych dochodów. Te cyfry wskazują najdobitniej, na nieproduktywność całego szeregu podatków i opłat. Dlatego też postulatem naszym w dziedzinie samej konstrukcji przyszłego systemu podatkowego jest, aby był on możliwie prosty, aby likwidował drobne podatki i opłaty, kumulując je w kilku zasadniczych podatkach.

Mówiąc o konstrukcji przyszłego systemu podatkowego, słów kilka jeszcze poświęcić należy t. zw. funduszom. Wszelkiego rodzaju podatki celowe uważamy za szkodliwe, przedewszystkim dlatego, bo celowy podatek, wymagając utworzenia odrębnego ze siebie funduszu, powoduje konieczność utrzymywania odrębnej administracji, często kosztownej, a zawsze najzupełniej zbędnej. Różne fundusze, jak: Drogowy, Kwaterunku Wojskowego, Pracy itp. powinny ulec likwidacji, a przyszły system podatkowy powinien stanowczo zerwać z zasadą tworzenia odrębnych funduszów, włączając zarówno przychodową, jak i rozchodową stronę ich budżetów, do ogólnego budżetu państwowego.

Wreszcie, odnośnie zasad konstrukcji przyszłego systemu podatkowego, podnieść należy, że mamy tu na myśli nietylko system po-

datków państwowych, lecz również system podatków komunalnych. Jeśli chodzi o te ostatnie, to w imię kumulowania podatków, dochody samorządu terytorialnego oprzeć należy nie na samoistnych daninach komunalnych, lecz na udziałach samorządu terytorialnego w podatkach państwowych, względnie w konkretnych ściśle określonych wypadkach, na dodatkach komunalnych do podatków państwowych, zawsze jednak z zachowaniem dotychczasowego globalnego obciążenia. Opieranie systemu danin komunalnych na podatkach samoistnych doprowadziłoby z konieczności do tego, że samorząd musiałby utrzymywać odrębną kadrę urzędników zajętych wymiarem podatków komunalnych. Uniknąć tego można zupełnie przez oparcie budżetów samorządowych na złączeniu danin samorządowych z podatkami państwowymi. Efekt ten osiągnąć można bądź to przez ustanowienie dodatków samorządowych do podatków państwowych, bądź też przez określenie udziału samorządu w wpływach Skarbu Państwa z określonych podatków.

Ustanowienie dodatków może być bardziej wskazane, ponieważ pozostawia się wówczas organom samorządu możność określenia, czy dany dodatek wogóle ma być pobierany i w jakiej wysokości, z tym, że oczywiście maksymalna górna granica dodatku jest zawsze określona ustawą. W ten sposób daje się możność organom samorządu różniczkowania tych dodatków, w zależności od potrzeb samorządu i możliwości płatniczych poszczególnych grup płatników. W każdym jednak razie, niezależnie od tego, czy przyszły system podatków samorządowych, będzie oparty na dodatkach do podatków państwowych, czy na udziałach w dochodach Skarbu Państwa, podkreślić należy, że system ten powinien przewidywać podział dochodów pomiędzy Skarb Państwa a samorząd terytorialny, w ten sposób, aby budżety samorządów terytorialnych były zrównoważone i aby samorząd terytorialny mógł należycie spełniać niezwykle doniosłe, włożone nań obowiązki publiczne.

Modyfikując dzisiejszą konstrukcję systemu podatkowego, doprowadzając do kumulacji podatków, ograniczając akty wymiaru — dałoby się jednocześnie osiągnąć potanienie administracji skarbowej.

II. System podatkowy powinien realizować zasadę pewności podatku dla Skarbu Państwa, przy jednoczesnym zachowaniu odpowiedniej dozy elastyczności. Przez pewność podatku dla Skarbu Państwa rozumiemy takie skonstruowanie systemu podatkowego, aby wszystkie konieczne, budżetem przewidziane wydatki Państwa, były pokryte. Rozumiemy jednak, że ta pewność podatku dla Skarbu Państwa nie może doprowadzać do niewątpliwie szkodliwej sztywności wysokiego obciążenia podatkowego, nieczułej na wstrząsy i wahania koniunkturalne.

Chodzi więc przedewszystkim a to, ażeby system podatkowy nie przewidywał żadnych podatków kontyngentowych. Mówiąc o podatkach kontyngentowych, podkreślić musimy również, że wszelkie, chociażby najzupełniej poufne kontyngentowanie podatków przez wyższe władze skarbowe na poszczególne okręgi, powinno być zaniechane, jako prowadzące w konsekwencji do szkodliwego dociskania

śruby podatkowej, wówczas, gdy wyznaczona suma kontyngentu okaże się zbyt wysoka.

Jeżeli mówimy o konieczności oparcia systemu podatkowego na podatkach elastycznych, to jednocześnie myślimy o jeśli niezupełnym skreśleniu, to w każdym razie ograniczeniu tych podatków, które z charakteru swego są podatkami sztywnymi. Typowym przykładem podatku sztywnego są świadectwa przemysłowe i t. p. Podstawa wymiaru w tych podatkach jest stała i niezależna od wahań koniunktury i możliwości płatniczych.

Wypowiadając się w zasadzie za oparciem systemu podatkowego na podatkach elastycznych zastrzec się musimy jednakże jak najbardziej kategorycznie przeciwko wszelkiej dowolności w wymiarze podatków przez władze skarbowe. Niebezpieczeństwo podatków elastycznych polega właśnie na tym, że władze skarbowe mają pozostawioną znaczną swobodę w wymiarze podatków. Dlatego też odpowiednie nastawienie władz skarbowych, które muszą zrozumieć, że nie wolno dociskać śruby podatkowej w latach złej koniunktury tylko dlatego, że Skarbowi Państwa potrzebne są dochody, a w latach dobrej koniunktury dlatego, że podatnikowi łatwiej jest spłacić, jest koniecznym nakazem, bez zastosowania się do którego cała teoria o oparciu systemu podatkowego na podatkach elastycznych musiałaby zawieść.

III. System podatkowy realizować musi w pełni zasadę powszechności opodatkowania. Państwo jest wspólnym dobrem wszystkich obywateli, Państwo świadczy na rzecz wszystkich obywateli — i dlatego pociągnięcie możliwie jak najszerszej warstwy społeczeństwa do świadczeń na rzecz tego dobra, jest nietylko kwestią fiskalną, lecz kwestią moralności publicznej.

Są podatki, które realizują zasadę powszechności opodatkowania same przez się, przez swoją konstrukcję. Takim typowym powszechnym podatkiem jest np. podatek lokalowy, do którego płacenia pociągnięci są wszyscy, zajmujący lokale, a więc w zasadzie wszyscy obywatele.

Są natomiast inne podatki, które znowu ze swej konstrukcji nie nadają się do realizacji zasady powszechności opodatkowania. Do takich podatków należą wszelkiego rodzaju podatki konsumcyjne, które płacone są przez tych tylko obywateli, którzy konsumują dany obłożony podatkiem artykuł.

Chodzi jednak o to, aby zasada powszechności opodatkowania realizowana była przedewszystkim na gruncie tego podatku, który powinien być kośćcem systemu podatkowego — a więc na gruncie podatku dochodowego.

Podatek dochodowy najbardziej z pośród wszystkich sprawiedliwy, powinien być tą platformą, na której w świadczeniach na rzecz Państwa, jako dobra publicznego spotkać się powinni wszyscy obywatele. Rozumiemy, że dochody pewnej grupy społecznej są na tyle niskie, że obciążanie ich podatkiem dochodowym, godziłoby w inną zasadę, którą również respektować musi system podatkowy — zasadę sprawiedliwości podatkowej. Wziąć jednak należy pod uwagę

niezwykle niski poziom przeciętnej dochodowości. Określone w ustawie o podatku dochodowym minimum egzystencji, wolne od podatku dochodowego, wobec ogólnie niezwykle niskiego dochodu poszczególnych płatników w Polsce, doprowadza do tego, że bardzo wielka grupa ludzi wolna jest od opodatkowania. W szczególności, jeśli chodzi o obliczanie dochodów z mniejszych gospodarstw rolnych, których przecież jest olbrzymia ilość, te odnośne przepisy ustawy o podatku dochodowym są tak skonstruowane, że właściwie drobna własność rolna wolna jest od podatku dochodowego. Taki stan w kraju rolniczym, jakim jest Polska jest niewątpliwie nienormalny. Dlatego też w imię zasady powszechności opodatkowania, należałoby ustawowe minimum egzystencji znacznie obniżyć, włączając w ten sposób w krąg osób, świadczących na rzecz Państwa, liczne rzesze obywateli nie ponoszących dziś żadnych ciężarów na rzecz Państwa, które ze swej strony jednakowo przecież świadczy na rzecz wszystkich obywateli.

IV. Dalszą zasadą, którą musi respektować system podatkowy, jest równość obciążenia podatkowego. Ta zasada może bardziej niż inne musi być przez twórców systemu podatkowego brana pod uwagę, bo zagadnienie równomierności rozłożenia świadczeń publicznych jest nietylko kwestią, na którą najczęściej reagować będzie społeczeństwo, lecz również i dlatego, że jedynie prawidłowe rozłożenie ciężaru podatkowego między poszczególne grupy społeczne, pozwoli danemu systemowi podatkowemu spełnić te zadania, jakich Państwo i społeczeństwo od systemu podatkowego oczekuje.

Przeciążenie jednej grupy społecznej kosztem drugiej doprowadzić musi w konsekwencji do pewnego rozdźwięku, do pewnego fermentu zrozumiałego u członków tej grupy, która jest obłożona większym podatkiem. Co więcej — nierównomierność rozłożenia ciężaru podatkowego doprowadzić musi również i do tego, że pewne grupy społeczne, obciążone więcej od innych, a spełniające niemniej ważne funkcje gospodarcze i społeczne od grup uprzywilejowanych, zaczną wprost się likwidować i upadać.

Obecny nasz system podatkowy daleki jest od realizacji ideału równomiernego rozłożenia ciężaru podatkowego, a handel w tej mierze może najwięcej ma do powiedzenia. Cyfry są wymowne. Według zestawienia Ministerstwa Skarbu w roku 1928 — a od tego czasu sytuacja się specjalnie nie zmieniła — poszczególne grupy społeczne uczestniczą w dochodach Skarbu Państwa z tytułu podatków bezpośrednich w następujących procentach:

Handel	33,6%
Przemysł	29,7%
Rolnictwo	11,9%
Praca (dochód z uposażeń)	6,9%
Rzemiosło	4,2%

W kraju typowo rolniczym rolnictwo płaci 11,9% ogólnej kwoty podatków, a handel 33,6%. Taki rozkład ciężarów podatkowych możnaby usprawiedliwić jeszcze, gdyby Polska poszczycić się mogła

handlem niezwykle potężnym i silnym, który odgrywałby rolę nietylko na rynku krajowym, lecz również na rynkach zagranicznych. Niestety jednak, tak nie jest; słabości swojej jesteśmy zupełnie świadomi. W tych warunkach tak wielki odsetek, wskazujący na uczestnictwo handlu w dochodach Skarbu Państwa, świadczy o fatalnym wprost rozłożeniu ciężaru podatkowego.

Ten niesprawiedliwy rozkład ciężaru podatkowego musiał oczywiście wpłynąć na sytuację handlu. Z natury swej słaby, a przeciążony podatkiem handel w Polsce upadał coraz bardziej.

Wtórnym objawem nieprawidłowego rozkładu ciężaru podatkowego są defraudacje podatkowe. Podatnik nie mogący się uporać z licznymi obciążającymi go podatkami, ucieka do najbardziej godnego potępienia sposobu — do ukrywania części swego dochodu, czy obrotu. Oczywiście na te manowce zboczy tylko ten, kto nie liczy się z niczym i gotów jest imać się wszelkich środków. Niestety nasze środowisko handlowe, nasycone bądź to elementem narodowo obcym, a jakże często pozbawionym wszelkich skrupułów, bądź to elementem napływowym, nie mającym żadnej tradycji kupieckiej i nie rozumiejącym zasad kupieckiej etyki, a żerującym jedynie na doraźnych zyskach, pełne było i jest jeszcze jednostek, które mimo tego niewątpliwego przeciążenia handlowego, dają sobie doskonale radę ze sprawami podatkowymi. Cały ciężar podatkowy odczuwają te tylko najlepiej, najnowocześniej zorganizowane przedsiębiorstwa, prowadzone przez ludzi uczciwych, które nic nie ukrywają, uginając się pod ciężarem podatkowym. Dlatego też zagadnienie równomiernego rozłożenia ciężaru podatkowego między poszczególne grupy społeczne jest jednym z najkapitalniejszych zagadnień systemu podatkowego.

Jeśli wyżej zwróciliśmy uwagę na to, że w globalnych cyfrach obciążenia poszczególnych grup społecznych nasz obecny system podatkowy daleki, z punktu widzenia równości obciążenia, od doskonałości, to w szczególności, jeśli chodzi o ustawę o podatku dochodowym, zawiera ona postanowienia, które tę zasadę równości obciążenia podatkowego bardzo głęboko podważają.

Na pierwszy plan wysuwa się kwestia progresji stopy podatkowej. Nie jesteśmy bynajmniej przeciwnikami progresji; przeciwnie, w progresji widzimy instrument wyrównywania pewnych różnic społecznych. Chodzi jednak o to, że stosowanie progresji w ten sposób, że stosunkowo niskie jeszcze dochody obciążone są bardzo wysokim podatkiem dochodowym. Progresja, zwłaszcza w niskich i średnich dochodach, powinna być stosowana znacznie łagodniej, aniżeli w dochodach bardzo wysokich. Trzeba się przecież liczyć z tym, że każdy obywatel posiada pewną skalę swoich potrzeb, która bynajmniej nie wzrasta proporcjonalnie do dochodu. Wzrasta ona tylko do pewnej granicy, poza którą skala potrzeb utrzymuje się raczej na pewnym jednakowym poziomie. Dlatego też teoretyczne uzasadnienie do obniżenia stopnia progresji w odniesieniu do niższych i średnich dochodów istnieje; istnieje ono również z punktu widzenia ściśle fiskalnego. Państwo opiera swe dochody nie na wielkich podatkach wpła-

conych przez jednostki, lecz na mniejszych podatkach, uiszczanych przez wielkie rzesze podatników. Dlatego też ułatwienie życia wielkiej liczbie drobniejszych płatników jest całkowicie uzasadnione.

Omawiając zagadnienie równości opodatkowania nie podobna pominąć kwestii t. zw. podwójnego opodatkowania dochodów osób prawnych. Ustalona w polskim ustawodawstwie zasada opodatkowania dochodów osób prawnych niezależnie od dochodów uczestników tej osoby prawnej, stwarza typowy przykład podwójnego opodatkowania. Raz płaci podatek osoba prawna, a drugi raz te osoby między którymi osoba prawna, stosownie do postanowień swego statutu, dochód ten rozdziela. To podwójne opodatkowanie dochodów osób prawnych jest ymbardziej dokuczliwe i niesprawiedliwe, że cała konstrukcja pojęcia dochodu osoby prawnej, nie uwzględniająca stosunku wielkości kapitału zakładowego do osiągniętych wyników finansowych, jest wysoce krzywdząca.

Taki system opodatkowania dochodów osób prawnych mógłby być usprawiedliwiony jedynie w takim państwie, które będąc bogate w kapitały indywidualne, prowadziłoby politykę zmierzającą do przeciwdziałania w łączeniu się kapitałów. Nie może być jednak o tym mowy u nas; w Polsce brak kapitałów jest tak wielki, że właśnie bez koncentracji kapitałów nie może być właściwie mowy o żadnym — już nie mówimy wielkim — ale nawet zupełnie średnim przedsięwzięciu. W tych warunkach należałoby oczekiwać raczej polityki preferowania łączenia się kapitałów. Tymczasem ustawa o podatku dochodowym stanowi tej polityki zaprzeczenie. Jeśli do tego dodamy wysokie opłaty stemplowe, pobierane przy zawiązywaniu wszelkiego rodzaju spółek, będziemy mieli obraz fatalnego upośledzenia osób prawnych. Ten stan rzeczy, zarówno w odniesieniu do podatku dochodowego, jak i w dziedzinie opłat stemplowych, powinien być możliwie szybko usunięty.

Dalsza kwestia, która wymaga omówienia w dziedzinie zagadnienia równości opodatkowania w odniesieniu do obowiązującego ustawodawstwa, to sprawa podziału dochodów na t. zw. dochody fundowane i niefundowane i różnorodne traktowanie tych dochodów pod względem podatkowym.

Skala podatkowa stosowana do dochodów t. zw. fundowanych jest znacznie wyższa od skali stosowanej do dochodów niefundowanych. Różnica w opodatkowaniu dyktowana jest tym, że ustawodawca chciał uprzywilejować pod względem podatkowym dochody pochodzące z pracy, w przeciwstawieniu do dochodu z innych źródeł, stanowiących swego rodzaju rentujący jedynie kapitał. Rozróżnieniu temu nie można odmówić słuszności. Porównanie wysiłku, jaki wkłada osoba, która zdobywa dochód pracą w stosunku do wysiłku osoby, która czerpie swe dochody np. z oprocentowania kapitału, niewątpliwie wypada na korzyść osoby pracującej. Z punktu więc widzenia sprawiedliwości społecznej, to uprzywilejowanie dochodu płynącego z pracy jest może uzasadnione.

Słuszność jednak tej tezy zostaje przekreślona całkowicie na gruncie polskiej ustawy o podatku dochodowym, która utrzymując

ten podział, zwęża pojęcie dochodu z pracy do pojęcia dochodu z pracy najemnej. Takie stanowisko jest oczywiście niesłuszne. Bo istotnie — czymże z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej różni się wysiłek kupca pracującego w swoim przedsiębiorstwie od wysiłku pracownika najemnego w tym przedsiębiorstwie zatrudnionego. Bodaj więcej wysiłku, więcej pracy — pracy takiej samej, jak praca najemna, jeśli nie cięższej — wkłada kupiec w swe przedsiębiorstwo, aniżeli pracownik, który będąc zatrudnionym ściśle określoną ilość godzin, po tych godzinach jest całkowicie wolny.

Pojęcie dochodów fundowanych i niefundowanych znacznie się na przestrzeni ostatnich lat kilkunastu zmieniło. Sytuacja gospodarcza jest dziś tego rodzaju, że można zaryzykować twierdzenie, iż bardziej fundowanym jest dziś dochód pracownika najemnego, mającego zapewnioną pensję w określonej wysokości i z reguły nie troszczącego się bynajmniej o to, czy pensję tę jest z czego zapłacić od dochodu kupca, niepewnego dnia jutrzejszego, niepewnego koniunktury, niepewnego wyników swej pracy.

Dlatego też, uznając w zasadzie słuszność podziału dochodów na fundowane i niefundowane rozumiemy, że powinny być przeprowadzone daleko idące zmiany w zakresie tych pojęć. Dochód osiągnięty każdą pracą — czy to najemną, czy to pracą wykonywaną w ramach własnego przedsiębiorstwa, czy zawodu, powinien być traktowany jednakowo jako dochód niefundowany. W szczególności zaś dochód kupca osiągnięty przez niego z tytułu osobistego prowadzenia przedsiębiorstwa jest niewątpliwie dochodem z pracy — dochodem w dzisiejszych warunkach niefundowanym.

Uwzględnienie powyższych postulatów w dziedzinie podatku dochodowego; a mianowicie: ograniczenie progresji, zlikwidowanie podwójnego opodatkowania dochodów osób prawnych oraz zreferowanie pojęcia dochodu fundowanego i niefundowanego przyczyniłoby się w stopniu bardzo znacznym do zbliżenia się do realizacji zasady równości obciążenia podatkowego.

V. Umiejętną polityką podatkową można wpływać na rozwój poszczególnych działów gospodarstwa narodowego. Wpływ obciążenia podatkowego na stosunki gospodarcze jest bardzo duży, dlatego też bardzo uważnie baczyć należy, aby ten wpływ nie działał destrukcyjnie, nie hamował procesów gospodarczych. Podchodząc pod tym kątem widzenia do zagadnienia systemu podatkowego, napotykamy na podatki gospodarczo zdrowe i gospodarczo niezdrowe. System podatkowy powinien zerwać z zasadą utrzymywania podatków uznanych i w nauce i w praktyce za niezdrowe, nawet wówczas, gdyby one doraźnie przynosiły znaczne dochody, gdyż destrukcyjny wpływ niezdrowego z punktu widzenia gospodarczego podatku musi się, wcześniej, czy później, odbić na losach gospodarstwa narodowego.

Do najbardziej szkodliwych, z punktu widzenia gospodarczego, zaliczamy podatki obicążające obrót. Szkodliwość podatku obrotowego jest powszechnie znana i wielokrotnie już uzasadniona. Jeśli dzisiaj podatek obrotowy znalazł obywatelstwo w wielkiej ilości państw, to przede wszystkim dlatego, że podatek ten należy do naj-

bardziej wydajnych. Jeśli chodzi o stosunki polskie, to podatek przemysłowy (obrotowy łącznie ze świadectwami przemysłowymi) preliminowany jest na rok bieżący na 245 milionów złotych i stanowi drugie skolei, po podatku dochodowym, preliminowanym na 300 milionów złotych co do wielkości źródło dochodu Państwa.

Jest rzeczą jasną i zrozumiałą, że stanowiąc tak wielką pozycję dochodową — nie możemy — realnie myśląc, domagać się niezwłocznej likwidacji tego podatku. Chodzi nam jednak o to, aby w momencie, kiedy handel polski określa swe stanowisko w odniesieniu do czekającej Polskę reformy podatkowej, raz jeszcze podkreślonym zostało już niejednokrotnie zaznaczane stanowisko, że podatek obrotowy należy do najszkodliwszych z punktu widzenia gospodarczego, będąc jedynie najbardziej uciążliwym dla płatników. Obciążając tę funkcję gospodarczą, która częstokroć jest nierentowna, podatek obrotowy wpływa na powiększenie się rozpiętości pomiędzy cenami hurtowymi, a detalicznymi, a obejmując sobą każdą odzielnie fazę obrotu, sprzyja ogólnie tendencji wzrostu cen.

Doceniając znaczenie fiskalne podatku obrotowego uważamy jednak za konieczne zaznaczyć, że stopniowa jego likwidacja przez zastąpienie go powszechnym podatkiem konsumcyjnym, jest koniecznym nakazem, który musi być realizowany z racji reformy podatkowej. Ta powolna, stopniowa likwidacja podatku obrotowego jest przecież możliwa. Może się ona odbyć w formie t. zw. scalenia podatku obrotowego, wprowadzonego już w niektórych dziedzinach. Dalszy rozwój tej akcji, zmierzającej do stopniowej likwidacji podatku obrotowego, rozumieć będzie handel, jako nietylko uznanie szkodliwości podatku obrotowego, lecz również jako chęć usunięcia stanu, wywołanego wprowadzeniem podatku obrotowego.

Mówiąc o szkodliwości podatku obrotowego, zaznaczyć należy, że nie mamy na względzie tylko klasycznego podatku obrotowego od obrotu towarowego, pobieranego u nas w formie podatku przemysłowego od obrotu. Podatek obrotowy, chociaż pod inną nazwą, pobierany jest i w innych formach. W szczególności mamy tu na uwadze opłaty stemplowe od obrotu nieruchomościami. Opłata ta, łącznie z dodatkiem samorządowym i opłatami notarialnymi, sięga 8% ceny sprzedażnej i doprowadza do tego, że częstokroć obrót nieruchomościami jest wprost uniemożliwiony. Ileż to wypadków takich się zdarza, że znacznie obciążona nieruchomość nie może być sprzedana, bo właściciel nie jest w możności pokryć kosztów opłaty stemplowej. Jest to klasyczny dowód, jak podatek obrotowy — a opłata stemplowa w tym wypadku nie jest niczym innym, jak podatkiem obrotowym — wpływa hamująco na procesy gospodarcze. Likwidacja tego nienormalnego stanu jest koniecznością.

Za gospodarczo szkodliwe uważamy również podatki obciążające majątek. Podatek majątkowy w ścisłym tego słowa znaczeniu jest właściwie niczym innym, jak częściowym wywłaszczeniem. Skoro podatek obciąża samą substancję majątkową, skoro powoduje częściową jej likwidację, przyczynia się niewątpliwie do niszczenia samych źródeł dochodu, które w latach następnych muszą oczywiście zmniejszyć swoją wydajność.

Do grupy podatków majątkowych należy nietylko klasyczny podatek majątkowy, obciążający substancję majątkową, ale również wszystkie podatki, obciążające przyrost majątkowy albo wzrost wartości majątku. Typowym przykładem podatku od przyrostu majątkowego jest podatek od spadków i darowizn. Z tą formą podatku majątkowego, możemy się ze względu na zasadę sprawiedliwości podatkowej pogodzić, z zastrzeżeniem stosowania takiej stawki podatku, któraby nie oznaczała wywłaszczenia z takiej znacznej części spadku, że sam spadek, jako przyszłe nowe źródło dochodowe spadkobiercy straci na swojej wartości.

Natomiast podatki od przyrostu wartości należy uważać za szkodliwe. Pomijając już tę okoliczność, że wymiar tego podatku jest niesłychanie trudny i skomplikowany, zwrócić należy uwagę na to, że pojęcie wartości jest przecież rzeczą względną, oraz na to, że wartość jest pojęciem niestałym, ulegającym ciągłym fluktuacjom zarówno w górę, jak i w dół. W tych warunkach opieranie podatku na wielkościach niestałych, często zmiennych, często chwiejnych, doprowadzić musi w konsekwencji do wstrząsów, a częstokroć do zniszczenia źródeł dochodu. Dlatego też, w związku z ostatnimi projektami wprowadzenia podatku samorządowego od przyrostu wartości nieruchomości zaznaczyć należy, że tym projektom kategorycznie się sprzeciwiamy.

Najbardziej gospodarczo uzasadnionym jest podatek dochodowy. Nie ten podatek dochodowy, który dziś u nas obowiązuje z tymi chociażby przykładowo wyliczonymi wyżej błędami, lecz podatek dochodowy pomyślany jako obciążenie, spadające na czysty dochód. Dochód powinien być miernikiem świadczeń obywatela na rzecz Państwa. Nie majątek, który częstokroć jest ulokowany w takich wartościach, że jego realizacja jest niemożliwa, albo bardzo utrudniona, nie obrót często deficytowy, lecz właśnie dochód, jako ostateczny efekt, jako wynik gospodarczej działalności jednostki powinien być podstawą opodatkowania. Dlatego też w podatku dochodowym, należycie w stosunku do dzisiejszego stanu poprawionym, widzieć pragniemy główną podstawę przyszłego systemu podatkowego.

Wspominaliśmy wyżej o możliwości przekształcenia podatku przemysłowego od obrotu na podatek konsumcyjny. Podatek konsumcyjny obciąża bezpośrednio konsumcję, jest łatwy do pobrania i stosunkowo sprawiedliwszy, gdyż wysokość jego zależy zawsze od wysokości konsumcji artykułu podatkiem obłożonego. Dlatego też uważamy, że tam, gdzie ze względów technicznych nie udałoby się doprowadzić do scalenia podatku obrotowego i upodobnienia go przez to do podatku konsumcyjnego, należałoby dążyć do upowszechnienia podatków konsumcyjnych. Mówiąc o tym, że należałoby system podatkowy kierować na drogę upowszechnienia podatków konsumcyjnych, zastrzegamy, jednak, że podatek ten nie może być tak wysoki, aby działał hamująco na konsumcję danego artykułu. Wówczas bowiem spotykamy się objawem wtórnym, polegającym na tym, że mimo wysokiej stawki podatkowej, wpływy podatkowe zawiodą z powodu obniżenia się konsumcji. Obowiązujący u nas podatek konsumcyjny od cukru jest niewątpliwie za wysoki, ogranicza konsum-

cję cukru i rozumiany być może tylko jako podatek ściśle fiskalny, lecz z punktu widzenia gospodarczego nieuzasadniony w tej wysokości.

VI. Wyliczyliśmy powyżej kilka konkretnych zasad, na których opierać się powinien system podatkowy. Zaznaczamy raz jeszcze, że nie mamy pretensji do pełnego wyliczenia. Wskazujemy tylko na najważniejsze, usiłując przykładami z naszej rzeczywistości wskazywać na braki naszego ustawodawstwa podatkowego.

Najlepszy jednak, najbardziej idealnie zbudowany system podatkowy, nie spełni swego zadania, jeżeli zawiedzie wprowadzenie ustaw podatkowych w życie.

Dziedzina administracji skarbowej jest niesłychanie ważna w życiu publicznym. Nawet najgorsza ustawa podatkowa, dobrze i sprawiedliwie wykonywana przez dobry, rozumiejący swe zadanie aparat urzędniczy, będzie łatwiejsza do zniesienia, aniżeli najlepsza, najidealniejsza ustawa w rękach niedoświadczonego, źle funkcjonującego aparatu urzędniczego. Ażeby administracja podatkowa należycie funkcjonowała, koniecznym jest spełnienie kilku warunków.

Na plan pierwszy wysuwa się kwestia pozornie może małego znaczenia, kwestia redakcji przepisów podatkowych. Jasność przepisów podatkowych jest pierwszą gwarancją, że podatek będzie należycie wymierzany. Jeżeli co do tekstu ustawy podatkowej mają wątpliwości liczni urzędnicy skarbowi, jeśli skłonni są rozmaicie jeden i ten sam przepis interpretować, jeśli takie same, a raczej większe wątpliwości nasuwają się poszczególnym płatnikom, jeśli do każdej ustawy oprócz zwykłego rozporządzenia wykonawczego potrzeba jest dziesiątki wyjaśniających instrukcyj i okólników, to nie można wymagać ani od aparatu administracji skarbowej, aby pracując, nawet z najlepszą wolą, bezbłędnie wykonywał ustawy, ani od obywatela, aby do niejasnych obowiązków płynących z zawiłych i niezrozumiałych ustaw lojalnie się dostosował. Jasność tekstu każdego przepisu podatkowego jest pierwszym warunkiem do rzeczywistego wprowadzenia ustawy w życie.

Tekst ustawy nie może nastręczać żadnej wątpliwości. Typowym przykładem takiej ustawy, najeżonej wątpliwościami i niejasnościami jest nasza ustawa o opłatach stemplowych. Powiedzenie, że w Polsce tylko podobno jeden człowiek zna tę ustawę, jest niedalekie od prawdy. Ustawa ta zredagowana jest i skonstruowana w ten sposób, że przeciętny obywatel, nie mający pretensji do głębokiej znajomości przepisów podatkowych, nie może być nigdy pewnym, czy, spełniając jakąś czynność prawną, a nie stemplując dokumentu tę czynność stwierdzającego, nie popada w kolizję z ustawą. Ileż to razy się zdarza, że po kilku miesiącach czy latach otrzymuje się z urzędu skarbowego zawiadomienie, że gdzieś tam jakiś kiedyś sporządzony dokument nie został ostemplowany. Takie zawiadomienie nie kończy się zaś tylko na wezwaniu do zapłacenia opłaty, lecz wiąże się z t. zw. podwyżką stemplową, sięgającą w niektórych wypadkach do 25-krotnej wysokości nieuiszczonej opłaty. Obywatel nie uiszczając w najlepszej wierze opłaty, naraża się w następstwie na poważne konsekwencje.

Ustawa podatkowa nie może być zasadzką. Każde obciążenie podatkowe musi być wkalkulowane w daną czynność prawną. Niejasność ustawy doprowadza zaś do tego, że kalkulacja zawodzi. A taka zwodnicza kalkulacja może być niejednokrotnie przyczyną ruiny majątkowej. Dlatego też postulat większej dbałości o jasność ustaw podatkowych — jasność, posuniętą do takich granic, aby nie nastręczała ona żadnej wątpliwości — jest nietylko nieusprawiedliwiona, ale twierdzić śmiemy, należy do najważniejszych postulatów.

Drugim warunkiem, od którego zależy dobre wykonywanie ustaw podatkowych, jest należyty dobór urzędników, składających się na administrację skarbową. Polska, obejmując władzę nad trzema zaborami, nie miała prawie zupełnie ludzi przygotowanych do objęcia stanowisk w administracji publicznej. W zaborach rosyjskim i niemieckim ludzi tych brakowało zupełnie, gdyż Polaków za czasów zaborczych nie dopuszczano tam do szkoły publicznej, a tylko jedynie dzielnica austryjacka miała pewien zasób ludzi bardziej przygotowanych. Ich kadry oczywiście wystarczyć nie mogły. Temu przypisać należy, że w pierwszych latach niepodległości, w latach ważnych, bo w latach cementowania całego aparatu administracyjnego, przedostało się do tej administracji wiele jednostek, których tam być nie powinno. Z biegiem czasu, gdy wyszkolone już kadry mogły obejmować poszczególne placówki, w wielu wypadkach oczyszczenie administracji z jednostek niepożądanych napotykało na trudności. Bylibyśmy niesprawiedliwi, gdybyśmy nie stwierdzili, że ostatnie lata przyniosły w tej dziedzinie poważne i pożyteczne zmiany; bylibyśmy jednak optymistami, gdybyśmy uważali, że w tej dziedzinie zrobiono już wszystko.

Administracja skarbowa może bardziej niż każdy inny dział administracji publicznej musi dbać o należyty dobór i poziom urzędników. Mając do czynienia z tak olbrzymią rzeszą obywateli, których tak bardzo istotne interesy rozstrzyga, administracja skarbowa musi być bardziej od innych działów administracji czujna i dbała, aby te interesy jej działalnością nie zostały nadwerężone. Rozumiemy, że praca urzędników skarbowych jest niesłychanie uciążliwa i mozolna — rozumiemy jednak i to, że jeżeli administracji skarbowej nie będą stawiane bardzo wysokie wymagania, to najlepszy nawet system podatkowy zawiedzie. Wypowiedzieliśmy wyżej pogląd, że jesteśmy zwolennikami podatków elastycznych; pamiętać jednak należy o tym, że podatek elastyczny w rękach nieumiejętnego urzędnika skarbowego może się stać wprcst przyczyną nieszczęścia. Dlatego właśnie tak wielką wagę do należytego przygotowania aparatu urzędniczego administracji skarbowej przywiązujemy.

W urzędzie skarbowym nie może mieć miejsca żadna dowolność, żadna złośliwość; w urzędzie skarbowym nie może być miejsca na denuncjację, czy anonimowe oskarżenie; od urzędu skarbowego wymagamy wielkiej dozy objektywizmu, dużego umiaru i jeszcze większego taktu; wymagamy umiejętności obcowania z tymi, którzy nietylko nie znają swych uprawnień w postępowaniu podatkowym, lecz którzy często w ogóle żadnego pojęcia o sprawach podatkowych nie mają.

Ażeby administracja skarbowa stała na wysokości zadania, powinna być należycie wynagradzana. Zawiść jest przecież ludzką rzeczą. Ciągle mając do czynienia z większymi i mniejszymi dochodami, szacując stale mniejsze lub większe fortuny — a będąc jednocześnie źle uposażonym urzędnikiem, daje się pole do rozwinięcia tej ludzkiej cechy, jaką jest zazdrość. Od zazdrości zaś do złośliwości — do nieprzychylności, do wyzbycia się koniecznego objektywizmu jest tylko jeden już krok. Dlatego też postulat należytego uposażenia administracji skarbowej pozostaje w ścisłym związku z zagadnieniem reformy podatkowej.

Trzecim wreszcie momentem, od którego zależy sprawne wprowadzenie w życie dobrego systemu podatkowego, jest należyta konstrukcja przepisów o postępowaniu podatkowym. W tej dziedzinie rzeczywiście uczyniono wielki krok naprzód. Ordynacja podatkowa, która sprawę tę uregulowała, wprowadziła porządek w tę zabagnioną dotychczas dziedzinę. Jeśli wspominamy dziś o tym, to po to, aby podkreślić wagę dokonanej kodyfikacji oraz, aby zwrócić uwagę na jedną ważną kwestię, związaną z ordynacją podatkową, a wymagającą unormowania. Chodzi nam o stosunek władz skarbowych do ksiąg handlowych. Pokutujący jeszcze u nas podział ksiąg, nie mogących służyć za podstawę wymiaru podatku — na nieprawidłowe i nierzetelne, daje władzy skarbowej stosunkowo mało ograniczoną możliwość odrzucania dowodu z ksiąg. Taka, czy inna usterka formalna, nie mająca żadnego wpływu na końcowy efekt buchalteryjny, jest jednak często przyczyną odrzucania ksiąg handlowych. Nastawienie władz skarbowych, zwłaszcza niższych instancyj, jest jak dotychczas, prawie nieprzejednane. Tymczasem wydaje nam się, w kraju, który wykazuje tak niski poziom handlu, który jest przyzwyczajony do prowadzenia ksiąg handlowych, pewna tolerancja władz skarbowych, jest nietylko pożyteczna, lecz i konieczna. Cóż z tego, że dzięki propagandzie organizacyj kupieckich, ten czy ów kupiec założy księgowość handlową. Zaraz w pierwszym roku spotyka on się ze strony władzy skarbowej z takimi wymaganiami, takimi żądaniami, że po roku czy dwóch rezygnuje z prowadzenia księgowości, ograniczając się w najlepszym razie do notesowych zapisków. Takie nastawienie władz skarbowych nie może sprzyjać spopularyzowaniu idei prowadzenia ksiąg. Tymczasem księgi handlowe — nawet te z usterkami, nawet te niezupełnie formalne — są napewno najlepszym materiałem, na którym oprzeć można wymiar podatku. Wypowiadając się za bezwzględnym ściganiem wszelkiej niesumienności w prowadzeniu ksiąg, apelujemy jednak do władz skarbowych, aby ich nastawienie, do ksiąg handlowych nie nastręczających wątpliwości co do rzetelności, uległo poważnej modyfikacji.

Dobiegamy końca. Zrealizowanie wyłożonych wyżej zasad wymaga wielkiej pracy i wielkiego wysiłku. Miarę tej pracy i tego wysiłku znamy — i dlatego dobrze wiemy, że nie może być ona spełnioną odrazu. Pragniemy jednak, aby te zasady uszanowane zostały w przyszłym systemie podatkowym, który oby naprawił błędy dzisiejszego ustawodawstwa.

Dyrektor Polskiego Związku
Stowarzyszeń Kupieckich woj. Śląskiego
Dr. PIOTR CHORĄŻY

Zagadnienia socjalne w handlu

W referacie moim pragnę omówić nietylko najważniejsze formy ubezpieczeń społecznych, przez które sensu stricto rozumiemy grupę zagadnień socjalnych i nasze postulaty w odniesieniu do nich, ale także zagadnienie jaknajbardziej harmonijnego i celowego ułożenia się stosunków wzajemnych między pracodawcami i pracownikami, rozwijających się w ramach umowy o pracę w handlu.

Zagadnienie ubezpieczeń społecznych należy do grupy obciążeń publicznych, nałożonych w interesie społeczeństwa. Do ich zasady pragniemy się ustosunkować jaknajbardziej pozytywnie, domagając się jedynie zmniejszenia obciążeń i ich zracjonalizowania.

Problem należytego unormowania stosunków między pracodawcami i pracownikami ze szczególnym uwzględnieniem sprawy uczniów handlowych, jest poważnym i konstruktywnym zagadnieniem, które należycie zrealizowane odegra dodatnią rolę w podniesieniu zawodu kupieckiego i przygotowaniu jego przyszłych kadr oraz przy wychowaniu młodego pokolenia, jakie ma nas zastąpić przy kupieckim warsztacie pracy.

Ustawodawstwo socjalne w Polsce powstało w pierwszych latach powojennego chaosu, w chwili układania zrębów naszej młodej państwowości w odrodzonej Ojczyźnie. W tych warunkach nie zastanowiano się niejednokrotnie i nie przemyślano realnie różnych poczynań, lecz chciano odrazu zbudować gmach wielki i wspaniały dla naszego życia społecznego, któryby zadowolił jak najszersze warstwy społeczeństwa i spełnił ideały świata pracy.

Nie zastanawiano się, czy państwo o słabym i niezespolonym należycie organiźmie gospodarczym oraz niskim bardzo dochodzie społecznym zdołał finansowo wytrzymać różne eksperymenta socjalne i to w takiej skali, o jakiej na zachodzie, w bogatych i wielkich państwach, opartych ściśle o ustrojowe zasady najbardziej demokratyczne, jeszcze nie pomyślano.

Przykładano u nas niestety daleko więcej wagi do jak najdalej posuniętej opieki socjalnej, zapewniającej pracownikowi wszelkie możliwe ubezpieczenia, krótki czas pracy, długie urlopy itp., aniżeli do zagadnienia tak istotnego i zasadniczego, jak podniesienie dochodu społecznego oraz zapewnienie wszystkim pracy i chleba.

Rozbudowa ubezpieczeń społecznych została u nas dokonaną pod kątem widzenia polityki socjalnej, zdążającej do osiągnięcia maksimum uprawnień w tej dziedzinie dla warstwy pracującej, nie brano natomiast zupełnie pod uwagę dostosowania jej do możliwości gospodarczych i finansowych kraju. W ten sposób wzniesiono na wyrost potężny gmach ubezpieczeń społecznych i oddano go w ręce olbrzymiego aparatu administracyjnego, posiadającego wszelkie cechy

skostniałego biurokratyzmu, zużywającego ogromną część świadczeń na swoje własne cele i powodującego swymi zarządzeniami wiele nieproduktywnej pracy, obciążającej pracodawców.

Nastawienie tego aparatu administracyjnego, oddziaływującego silnie na ustawodawstwo socjalne w państwie, spowodowało z latami coraz dalsze nieliczenie się z naszymi gospodarczymi możliwościami i nieprzychylne nastawienie do pracodawcy, oddziaływując zniechęcająco i deprymująco na inicjatywę przedsiębiorcy i obarczając go nietylko coraz to nowymi ciężarami z tytułu opłat, ale również rozlicznymi i drobiazgowymi czynnościami manipulacyjnymi.

Do żadnego innego zagadnienia w państwie nie ma dziś tak prawie jednolitej opinii, domagającej się zmian i reform, jak właśnie do sprawy ubezpieczeń społecznych. Przeświadczenie o konieczności ich zrewidowania zdobyło sobie pełne prawo obywatelskie.

Dały temu już niejednokrotnie swój wyraz nietylko zorganizowane sfery gospodarcze i ich samorząd, co byłoby zresztą zrozumiałe, ale także przedstawiciele rządu i ciał ustawodawczych wypowiedzieli się podobnie, mając na względzie wyłącznie interes ogólno-państwowy.

Międzyministerialna Komisja Współpracy z Samorządem stwierdziła z całym naciskiem, że:

„co do administracji ubezpieczeń społecznych, to opinie sfer gospodarczych były całkowicie zbieżne ze stanowiskiem niektórych związków zawodowych, które zgodnie oświadczyły, że obecny system funkcjonowania ubezpieczeń, wymiaru i poboru składek i udzielania świadczeń unicestwia wprost wszelkie korzyści, jakie dawać powinny ubezpieczenia socjalne. Z obu stron wskazywano na zbiurokratyzowanie ubezpieczalń, wadliwy system ewidencji i kontroli, nakładający na pracodawcę obowiązki prowadzenia specjalnej i kosztownej biurowości dla wykonywania prac ubezpieczeniowych".

W naszych dzisiejszych warunkach gospodarczych i finansowych, w naszej „rzeczywistej rzeczywistości", obecny stan ubezpieczeń społecznych, będący emanacją fałszywej polityki socjalnej, jest raczej przeszkodą w rozwoju gospodarczym państwa i usilnych starań w kierunku wzmożenia wewnętrznej kapitalizacji, ożywienia prywatnej przedsiębiorczości i zatrudnienia w sposób możliwie produktywny jak największej ilości rąk roboczych.

Jeżeli składki ubezpieczeniowe wynoszą około 85% obciążeń z tytułu ciężarów publicznych na cele państwowe i samorządowe i jeżeli ⅔ z ogólnej kwoty obciążenia z tytułu składek ubezpieczeniowych, wynoszącego przeciętnie około jednego miliarda złotych rocznie, przeznacza się na pomoc dla nieaktywnych, a zaledwie ⅓ dla aktywnie pracujących — to samo już to stwierdzenie wystarcza, aby zadecydować, że powyżej przedstawiony stan rzeczy nie może być nadal utrzymany bez szkodliwego oddziaływania na naszą strukturę ekonomiczną i potencjał gospodarki narodowej.

Przerost skomplikowanej aparatury biurokratycznej uwypukla się szczególnie wyraziście w ubezpieczeniach społecznych. Istnieje tu

rażąca dysproporcja ciężarów z tytułu opłat i prac manipulacyjnych w stosunku do rzeczywistych świadczeń na rzecz ubezpieczonych. Do przerostu biurokracji przyczynia się także bezwątpienia zbyt daleko posunięta centralizacja.

Prace nad reformą ubezpieczeń społecznych wobec jednolitej opinii o ich niezbędności, zostały powierzone specjalnej Komisji pod przewodnictwem Wiceministra Opieki Społecznej. Wobec nieujawnienia dotąd rezultatów prac Komisji, trudno jest realnie ocenić, jaki jest dotychczasowy dorobek jej pracy. Metody pracy, stosowane w Komisji, według których na wypadek braku jednomyślności odnośnie do omawianego problemu, usuwa się go spod obrad, nie rokują jednak, aby Komisja zdołała w szybszym czasie przerobić gruntownie całe zagadnienie i wyciągnąć odpowiednie wnioski.

Ubezpieczenie długoterminowe

Od szeregu już lat trwa na terenie zachodnich państw, a również u nas i na terenie samorządu gospodarczego ożywiona dyskusja, czy dotychczasowego systemu ubezpieczeń emerytalnych nie należałoby zastąpić przymusową oszczędnością indywidualną.

Zwolennicy przymusowej oszczędności argumentują, że przy naszej anemii kapitałowej należałoby jaknajwiększą ilość jednostek wciągnąć i zainteresować procesami kapitalizacyjnymi. Jednostka, składająca przymusowo oszczędności na swoim osobistym koncie, w dowolnie wybranej instytucji kredytowej lub bankowej, pozostającej tylko pod kontrolą władz państwowych i obserwująca bezpośrednio przyrost swojego kapitału, napewno z własnej woli i inicjatywy będzie podwajała swoją pracę i oszczędności. Ze swej strony prywatne instytucje ubezpieczeniowe i bankowe, gromadzące kapitały drogą przymusowej oszczędności, starałyby się o rzeczywiście produktywne zatrudnienie nagromadzonych kapitałów.

Dzisiejszy stan rzeczy w instytucjach ubezpieczeniowych, pozostających pod prawie wszechwładną władzą biurokratycznego aparatu, jest zupełnym przeciwstawieniem się zasadzie produktywnego zatrudnienia nagromadzonego kapitału. Obecna polityka lokacyjna ubezpieczeń społecznych jest niezadawalającą i niecelową. Ubezpieczenia zamiast lokować kapitały według zasady rentowności i pewności, podejmowały zbyt często i jeszcze obecnie podejmują różne cele, do których nie są powołane. Gdyby obecnie wzięto pod uwagę, przy ocenie bilansów ubezpieczeń społecznych, rzeczywistą i obiegową wartość posiadanych obiektów lokacyjnych, a zwłaszcza budynków i papierów, okazałyby się konieczne bardzo poważne korektury. Świat pracy odniósłby się wtedy może bardziej krytycznie do zagadnienia ubezpieczeń społecznych w obecnej ich formie.

Po przeprowadzeniu wyczerpującej dyskusji w sprawie zastąpienia dotychczasowej formy ubezp. emerytalnych przymusową oszczędnością indywidualną, okazało się jednak, że w naszych warunkach system ten nie jest w pełni zalecenia godny. Równocześnie

okazało się, że należy przeprowadzić zasadniczą reformę tychże ubezpieczeń i nie pomogą tylko drobne zmiany i uproszczenia formalności.

Według zgodnej opinii samorządu gospodarczego (Związku Izb przemysłowo-handlowych) należy zerwać przy ubezpieczeniach długoterminowych przedewszystkim z systemem zaspakajania potrzeb indywidualnych i przejść na zaspakajanie wyłącznie potrzeb niezbędnych z punktu widzenia interesu całego społeczeństwa.

Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że nie leży w interesie społeczeństwa, jako takiego, aby jednostka z chwilą niezdolności jej do dalszej pracy mogła utrzymywać nadal ten sam poziom stopy życiowej, co w czasie swej aktywności. Interes społeczeństwa polega natomiast na tym, aby pracownik z chwilą swej niezdolności do pracy, nie stał się jego ciężarem i posiadał pewne minimum środków dla pokrycia swoich najpotrzebniejszych i elementarnych potrzeb życiowych.

To minimum warunków do utrzymania egzystencji zostanie też ustalone z punktu widzenia interesu społeczeństwa, a bez względu na przyzwyczajenia i stopę życiową ubezpieczonego oraz wysokość otrzymywanego przez niego wynagrodzenia w okresie jego aktywności. To minimum byłoby zatem zasadniczo równe dla wszystkich, a pewne zróżniczkowanie należałoby przeprowadzić jedynie między grupami pracowników umysłowych i fizycznych.

Konsekwencją przeprowadzenia reformy ubezpieczeń na powyższych zasadach, byłoby oczywiście ustalenie jednolitej niskiej składki, niezależnej od wysokości pobieranego wynagrodzenia, a zapewniającej jedynie otrzymanie w razie niezdolności do pracy świadczeń, zapewniających minimum egzystencji.

Dalszą konsekwencją powyższej reformy byłoby bezwątpienia ożywienie indywidualnej oszczędności i indywidualnego dodatkowego ubezpieczania się jednostek, pragnących zapewnić sobie i rodzinie w przyszłości lepszą egzystencję, wykraczającą poza jej minimum, a dostosowaną do specjalnych wymogów i przyzwyczajeń.

Zorganizowane na tych zasadach ubezpieczenia w Polsce spełniłyby rzeczywiście swój cel jako „ubezpieczenia społeczne", zostałyby dostosowane do naszych możności gospodarczych i nie budziłyby tylu animozji, co obecnie.

Niezależnie od tych zasad ogólnych zasadniczej reformy ubezpieczeń, jaką należałoby u nas przeprowadzić, wysuwamy jeszcze następujące doraźne postulaty:

1) należy zmienić politykę lokacyjną zakładów ubezpieczeń w kierunku niepodejmowania przez nie czynności gospodarczych na własny rachunek, a natomiast umieszczenie kapitałów w formie dostatecznie zabezpieczonych pożyczek i to przedewszystkim w tych okręgach życia gospodarczego i w tych jego grupach, z których się je czerpie w formie składek;

2) należy uprościć wadliwą organizację, zmniejszyć wydatki wydatki administracyjne, znieść liczne i niepotrzebne czynności biurokratyczne i manipulacyjne oraz prowadzić odpowiednią politykę personalną, zapewniającą dobór fachowych pracowników;

3) należy utrzymać w mocy nadal postanowienia dekretu z dn. 14 stycznia 1936 r. w sprawie czasowego obniżenia składek za ubezpieczenie emerytalne oraz za ubezpieczenie od wypadków i chorób zawodowych po 1-szym stycznia 1938 r.

Ubezpieczenie chorobowe

W dziale ubezpieczeń chorobowych popełniono również od początku podobne błędy, co w ubezpieczeniu długoterminowym, a więc: nie liczono się ze względami finansowymi i gospodarczymi i dokonano rozbudowy, zakrojonej na zbyt szeroką skalę, zapatrując się jedynie w ideały daleko posuniętego humanitaryzmu.

Ta rozbudowa na wyrost zachwiała już po niewielu latach egzystencję licznych kas chorych, pomimo tego, że rozwijały one swoją działalność w okresie zasadniczo korzystnym i w warunkach pomyślnego stanu gospodarczego w państwie.

Niestety, nieprzezorna polityka, licząca na stały wzrost dochodów i przyrost liczby ubezpieczonych, doznała wstrząsu w okresie załamania się koniunktury gospodarczej, bezrobocia i w konsekwencji znacznego skurczenia wpływów i dochodów.

Nie uratowały katastrofalnego stanu kas chorych późniejsze zarządzenia w sprawie zniesienia samorządu i wprowadzenia zarządów komisarycznych, a również i ustawa scaleniowa nie zdołała uzdrowić systemu i usunąć przerostów administracyjnych.

Jest rzeczą charakterystyczną, że w odniesieniu do ubezpieczeń chorobowych krytyka jest powszechna. Krytykują pracodawcy, płacący część składek, krytykują pracownicy, mający prawo do korzystania ze świadczeń, krytykują zatrudnieni lekarze, krytykują wreszcie dostawcy i nawet personel urzędniczy, zatrudniony w zakładach.

Przedewszystkim co do zasady ubezpieczeń chorobowych, należy stwierdzić, że ubezpieczenie to powinno zabezpieczyć pracownika przed ryzykiem utraty zarobku, spowodowanego chorobą. Rozchodzi się zatem jedynie o poniesienie kosztów leczenia. Należy natomiast zaniechać prowadzenia we własnym zakresie szpitali, sanatoriów i aptek, a uniknie się w ten sposób bardzo poważnych inwestycyj, których przeprowadzenie i utrzymanie w należytym stanie przerasta bardzo często możliwości finansowe instytucyj ubezpieczeniowych i w następstwie uniemożliwia im wprost wypełnianie we właściwej skali istotnych świadczeń w formie pokrycia kosztów leczenia ubezpieczonych.

W ubezpieczeniach tych należy ustanowić również jednolitą składkę, niezależną od wysokości otrzymywanego wynagrodzenia, przy czym zasada wzajemności będzie nadal utrzymana, gdyż składkę będą płacić wszyscy, tj. i ci, którzy korzystają z tych świadczeń i ci, którzy z nich nie korzystają. Zróżniczkowanie składek byłoby jedynie przeprowadzone w odniesieniu do dwóch grup, tj. pracowników umysłowych z jednej, a fizycznych z drugiej strony, przy czym ci ostatni płaciliby składkę niższą.

Świadczenia na rzecz członków rodziny ubezpieczonego należałoby ograniczyć, gdyż obecny stan instytucyj ubezpieczeniowych na to nie pozwala, przy czym niejednokrotnie spotyka się w tym dziale z ich nadużywaniem.

Nie potrzeba dodawać, że ubezpieczeniu chorobowemu podlegać powinni jedynie ci, których zarobki nie wystarczają na zapewnienie sobie indywidualnych, a koniecznych środków leczniczych.

Uwzględniając ogólną i naczelną zasadę decentralizacji w ubezpieczeniu chorobowym i daleko idącej autonomii, należałoby równocześnie popierać ideę realizowania ubezpieczenia chorobowego własnych pracowników przez poszczególne przedsiębiorstwa. Dotychczasowa praktyka daje liczne dowody, że świadczenia, udzielane przez kasy chorych poszczególnych przedsiębiorstw i instytucyj, stoją na znacznie wyższym poziomie, aniżeli świadczenia instytucyj ubezpieczeń społecznych, przy czym poważny plus stanowi to, że ubezpieczony może z nich korzystać na miejscu.

Zastępcze kasy chorych, prowadzone przy poszczególnych przedsiębiorstwach, mają znacznie niższe wydatki administracyjne, gdyż najczęściej nie wchodzi tu w rachubę ani lokal, światło itp. wydatki, których dostarcza pracodawca, a często i personel administracyjny nic nie kosztuje. W ten sposób cały wpływ z tytułu składek może być wykorzystany na świadczenia, a zatem na istotny cel, przynoszący korzyść interesowi społecznemu.

Dalszym rezultatem generalnej zasady decentralizacji i popierania rozwoju instytucyj zastępczych będzie zlikwidowanie centrali zakupów.

Działalność profilaktyczna, leczenie szpitalne i sanatoryjne, należy pozostawić państwu i samorządowi terytorialnemu, oraz instytucjom społecznym, działającym pod kontrolą państwa.

Ubezpieczenie od wypadku i chorób zawodowych

Uwzględniając, że ryzyko w handlu jest minimalne, należałoby składkę w tym dziale ubezpieczeń ustalić na jaknajniższym poziomie, przyczym byłaby ona opłacana w połowie przez pracodawcę, a w połowie przez pracownika, a to ze względu na fakt, że najczęściej przyczyną wypadków są zawinienia i zaniedbania ze strony samych pracowników.

Dolną granicę utraty niezdolności, uprawniającej do renty, należałoby podnieść do 20%.

Ubezpieczenie od bezrobocia

Ubezpieczenie to nie należy już właściwie do grupy ubezpieczeń, należących do tzw. opieki społecznej. Jest to ubezpieczenie koniunkturalne. Ubezpieczenie to należałoby oprzeć na zasadzie odpracowania otrzymanej zapomogi. Przy obecnym stanie rzeczy wydaje się poważne kapitały społeczne nieproduktywnie i stwarza niejednokrotnie zawodowych bezrobotnych, stroniących od pracy lub też takich, którzy pobierają zapomogi, a równocześnie pracują ubocznie. Tych fałszywych gospodarczo następstw zdołanoby uniknąć, gdyby każda zapomoga musiała być odpracowaną.

Dla uproszczenia i uwolnienia od zbytniej biurokratyzacji należałoby zastanowić się, czy nie połączyć w jedną organiczną całość ubezpieczenia od bezrobocia, akcji na rzecz funduszu pracy i akcji zbiórkowej na rzecz pomocy zimowej, które z problematycznie dowolnych mają tendencję do przerodzenia się w stałe i przymusowe świadczenia okresowe.

Dobrowolna opieka społeczna

Obok ustawowo ujętej akcji ubezpieczeń społecznych rozwija się pomyślnie dobrowolna akcja społeczna, w której kupiectwo bierze czynny udział. Jest ona godną polecenia, gdyż działa tam, gdzie zachodzi istotna potrzeba i w formie najbardziej celowej. Mamy tu na myśli przedewszystkim walkę z żebractwem i równocześnie dobrowolne opodatkowanie się kupiectwa na stworzenie i utrzymanie przytułków dla starców i osób, niezdolnych do pracy, rzeczywiście zasługujących na pomoc i opiekę ze strony społeczeństwa. Taką akcję bardzo poważną i skuteczną przeprowadziło np. kupiectwo w Poznaniu, realizuje ją od dwóch lat na swoim terenie kupiectwo w Chorzowie i w wielu innych miejscowościach.

Jak zaznaczono na wstępie, akcja społeczna tego rodzaju, jest ze wszechmiar godną polecenia i jest wskazane, aby kupiectwo polskie na całym terenie państwa wzięło w niej czynny udział.

Stosunki z umowy o *pracę i sprawa uczniów handlowych*

Do polityki socjalnej w szerszym tego słowa znaczeniu, a wchodzącej w zakres zainteresowań kupiectwa, należy zagadnienie właściwego i najbardziej celowego ułożenia się stosunków wzajemnych między pracodawcami a pracownikami, ze szczególnym podkreśleniem ważności tych stosunków na odcinku najmłodszego elementu, pracującego w handlu, tj. uczniów.

Sprawa ta będzie omawiana szczegółowo na Kongresie w Komisji Usprawnień Handlu w referacie: Przygotowanie do Zawodu; tam jednak będzie inne podejście do tego zagadnienia.

Przez poruszenie tej sprawy w referacie, omawiającym politykę społeczną, pragniemy zaznaczyć, że pracodawcy ze strony kupiec-

twa polskiego doceniają w pełni problem właściwego oraz harmonijnego ułożenia się stosunków między pracodawcami a pracownikami w handlu, uważając go za ważny czynnik w pracy nad podniesieniem zawodu kupieckiego, gdzie obok nauki teoretycznej, praktyczne wykształcenie decyduje o należytym przygotowaniu do zawodu.

Za pierwszy i niezbędny krok uważamy zawieranie i wykonywanie umowy o naukę w handlu, przewidzianej w art. 116 Polskiego Prawa Przemysłowego. Podkreślam słowo wykonywanie, gdyż do tej pory między postanowieniami ustawowymi, a praktyką życiową jest poważna rozpiętość. Musimy bezwzględnie dążyć, aby postanowienia art. 116 były w całej rozciągłości przestrzegane i w życiu praktycznym wykonywane. Zwracam uwagę na celowość dokonywania rejestracji umów nie tylko prze Izby Przemysłowo - Handlowe, ale również przez nasze organizacje kupieckie i uważam to za jeden z niezbędnych warunków wpływu organizacji na sprawę uczniów handlowych.

Następnym etapem powinny być egzaminy uczniowskie. Sprawą zorganizowania egzaminów muszą się bezpośrednio zająć nasze organizacje kupieckie przy współpracy samorządu gospodarczego. Sprawę egzaminów oraz świadectw, wydawanych po ich odbyciu, uważam za pilną i ważną tak dla samych uczniów, jak i przyszłości zawodu kupieckiego oraz znaczenia organizacji.

Ustawa o układach zbiorowych pracy, obowiązująca od 1 czerwca 1937, unormowała objęte dotychczas tylko Kodeksem Zobowiązań warunki zawierania zbiorowych układów pracy. W szczególności duże znaczenie mają przepisy nowej ustawy, zezwalające Ministrowi Opieki Społecznej na nadawanie poszczególnym układom zbiorowym mocy ogólnie obowiązującej.

Nie mam zamiaru w tej chwili przesądzać aktualności i potrzeby zawierania układów zbiorowych w handlu, gdyż byłoby to przedwczesne. Uwzględniam jedynie fakt, że taka umowa zbiorowa istnieje już w handlu na terenie Województwa Śląskiego od szeregu lat. Na podstawie zdobytych doświadczeń pragnę przedstawić w krótkości jej światła i cienie.

Dodatnim objawem umowy zbiorowej jest fakt dobrowolnego i wzajemnego ustalenia jej warunków, a więc zasada, godna zalecenia z punktu widzenia korzystnego kształtowania się ustroju społecznego, zgodnej kooperacji pracodawców i pracowników. Ważnym porządkowo czynnikiem jest ustalenie wysokości płac na pewien okres czasu z uwzględnieniem zróżniczkowania ich wysokości zależnie od rodzaju funkcji pełnionych, miejscowości zatrudnienia i płci pracowników. Za korzystny objaw należy uważać ustalenie płac na jednolitym poziomie w danej miejscowości, gdyż takie uregulowanie sprawy usuwa jeden z objawów niezdrowej konkurencji, której przyczyną są różne koszta handlowe w poszczególnych przedsiębiorstwach, wynikłe na skutek różnej wysokości wynagrodzenia personelu handlowego.

Dodatnim czynnikiem jest wreszcie przewidziane w umowach zbiorowych rozjemstwo, a więc dążenie, aby wszelkie spory, wynikłe ze stosowania umowy zbiorowej poddać orzecznictwu Komisji Rozjemczej, złożonej z przedstawicieli pracodawców i pracowników w równej części, z przewodniczącym prawnikiem na czele, a nie kierować ich do Sądów Pracy i Sądów Cywilnych i w ten sposób zaogniać do pewnego stopnia stosunki między pracodawcą a pracownikiem. Postawienie tego rozjemstwa na właściwym poziomie może niwelować niejednokrotnie nawet pewne szkodliwe z powodu swej niejasności i dowolności interpretacji postanowienia samych umów zbiorowych.

Nie bez znaczenia byłby tu następnie fakt ograniczenia dotychczasowej interwencji Inspektorów Pracy jedynie do tych wypadków, gdy zawiedzie polubowne załatwienie sporu między stronami.

Za niekorzystny natomiast objaw uważam za małe zróżniczkowanie wysokości płac, ustalonych w taryfie, będącej załącznikiem umowy zbiorowej, gdyż uznaje ono tylko podział na miejscowości powyżej i poniżej 20.000 mieszkańców. Odnośne zróżniczkowanie powinno być znacznie większe, gdyż tylko w ten sposób uniknie się niesprawiedliwości przy ustalaniu wysokości płac w danym okręgu.

Dalszym niekorzystnym objawem jest automatyczny wzrost stawek wraz z wiekiem pracownika. Jest to posunięcie antygospodarcze i o ujemnych następstwach. Powoduje ono niejednokrotnie w swej konsekwencji — wbrew zdrowej logice — taki stan rzeczy, że pracownicy starsi, a więc i doświadczeńsi, są zwalniani, a w miejsce ich przyjmowani są nowi — tańsi. Automatyczny wzrost stawek, zależny jedynie od wieku pracownika, jest i z tej przyczyny szkodliwy, że pracownik starszy, pomimo nabycia rutyny i doświadczenia, nie zawsze przedstawia większą wartość dla przedsiębiorstwa, gdyż młodsze siły wyrównują często brak doświadczenia dokładniejszym przygotowaniem teoretycznym i większą energią. Bieg tzw. szczebli starszeństwa powinien być zatem zmodyfikowany i ograniczony do pewnego racjonalnego minimum.

Ogólnie biorąc należałoby jeszcze wyrazić życzenie, aby przedstawiciele pracowników bardziej opierali się przy formułowaniu i popieraniu swoich postulatów na przesłankach gospodarczych możliwości i realnych potrzebach warstw przez siebie reprezentowanych, a mniej na demagogicznych wystąpieniach na zewnątrz, podyktowanych obawą zdystansowania ich przez inne organizacje, bardziej radykalne i dalej idące w swoich postulatach.

Czas próby i czasokres wypowiedzenia

Czas próby, w którym na podstawie zawartej umowy o naukę w handlu obowiązuje 14-to dniowy okres wypowiedzenia, należałoby przedłużyć do 1 roku, lub przynajmniej do 6-ciu miesięcy. Doświadczenie wykazuje, że okres 3-miesięczny, przewidziany obecnie ustawowo, jako maksymalny czas próby, jest niewystarczający.

Należy również i to w obustronnym interesie rozluźnić generalną zasadę trzechmiesięcznego okresu wypowiedzenia i wprowadzić ją dopiero po ukończeniu nauki i po dłuższym okresie stałego zatrudnienia.

Wreszcie należy z natury rzeczy przewidzieć wyjątki co do terminu wypowiedzenia dla przedsiębiorstw sezonowych, w miejscowościach klimatycznych i t. p.

Obowiązek szkolny i wiek minimalny

W naszym ustawodawstwie w zakresie przepisów, ustalających z jednej strony obowiązek szkolny i wiek, do którego należy uczęszczać do szkół publicznych, a z drugiej storny normujących granicę wieku, od którego dopiero wolno pracownika zatrudnić w handlu, istnieje luka.

W okresie od 14-go do 15-go roku życia, t. j. po ukończeniu szkoły, pracownik nie może być według ustawy zatrudniony, a zatem rok ten jest dla niego zmarnowany. Przy niskim standarcie naszego życia i niskim stopniu kultury rok ten wypełnia najczęściej wychowanie ulicy.

Temu stanowi rzeczy należy kres położyć i albo wiek szkolny przesunąć do 15-go roku życia i okres ten wypełnić dokształceniem zawodowym, albo wiek minimalny pracowników, uprawniający do zatrudniania ich w najemnej pracy, obniżyć do 14-go roku życia.

Czas pracy

Wiele zastrzeżeń wśród kupiectwa wywołuje sprawa rygorystycznego przestrzegania w handlu zasady ośmiogodzinnego dnia pracy. Rozchodzi się o to, że suma wysiłku, jaką pracownik ze siebie w określonym czasie pracy wydaje, nie jest równą w poszczególnych zajęciach i dlatego też czas pracy nie powinien być tylko mechanicznie regulowany. Inny zupełnie będzie wysiłek górnika, rąbiącego obecnie przez 7½ godzin węgiel w podziemiach kopalni, gdzie w każdej chwili czyha na niego z za węgła filaru „czarna śmierć“, a inny ekspedienta w przedsiębiorstwie handlowym, w martwym sezonie, w dodatku jeszcze n. p. w godzinach przedpołudniowych, spędzającego czas wspólnie z szefem na bezskutecznym oczekiwaniu na klientelę, przy czytaniu gazet i pogawędce.

Czy w tych warunkach można i należy liczyć ściśle cały okres czasu, spędzony w lokalu przedsiębiorstwa handlowego za „czas pracy“? Czy nie byłoby znacznie słuszniejszym, aby dla tego rodzaju przedsiębiorstwa można było uzyskać przedłużenie ustawowego czasu zatrudnienia n. p. o godzinę?

Czas pracy o ile ma być ustawowo regulowany i zarządzenie odnośne ma mieć pełne uzasadnienie w racjonalnych przesłankach socjalnych i gospodarczych, powinien być więcej zróżniczkowany, a to w zależności od charakteru wykonywanych czynności i warunków, towarzyszących wykonywaniu.

Obecnie w górnictwie nastąpiło już zróżniczkowanie czasu pracy in minus. Względy słuszności przemawiają również za wyjątkami in plus.

Dobra polityka socjalna zazębia się zawsze z polityką gospodarczą danego państwa. Uzupełniają się one wzajemnie i powinny ze sobą harmonizować.

Jeżeli tak jest istotnie — to w państwie panuje dobrobyt i spokój, jeżeli natomiast brak tej równowagi — to następują wstrząsy gospodarczej lub społecznej natury.

Nie należy nigdy zapominać, że zdobycze socjalne muszą mieć swoje pełne uzasadnienie w nasileniu i stanie gospodarczym danego państwa, gdyż w przeciwnym razie zawisają one niejako w powietrzu, stają się martwą literą lub czynnikiem dezorganizującym życie gospodarcze.

Nasze krytyczne uwagi i postulaty w sprawie zmian obecnej polityki ubezpieczeniowej i socjalnej zdążają właśnie do jej sharmonizowania z naszym stanem i możliwościami gospodarczymi dla dobra Państwa i handlu.

PODKOMISJA D

W dniu 13 i 14 listopada 1937 r. odbyły się w lokalu Centralnego Związku Detalicznego Kupiectwa Chrześcijańskiego R. P. w Warszawie przy ul. Al. Jerozolimskie 17 — obrady kupiectwa, przybyłego na Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego w Warszawie.

W ramach Komisji Polityki Gospodarczej na podkomisji „D“, odczytane i przedyskutowane zostały następujące dwa referaty: „Zagadnienia Ustawodawstwa Gospodarczego“ — w dniu 13 listopada i „Handel a Administracja“ — w dniu 14 listopada.

Obradom przewodniczył p. Prezes Zygmunt Fiedler z Łodzi, delegatem biura organizacji Kongresu był p. A. Piotrowski.

W obradach brał udział p. Zygmunt Sianożęcki, Radca Ministerstwa Przemysłu i Handlu.

Referat p. t. „Zagadnienia Ustawodawstwa Gospodarczego“ wygłosił p. dr. Dobrowolski, sekretarz generalny Krakowskiej Kongregacji Kupieckiej, poczym głos w dyskusji zabrali pp.: Prezes Piotr Michałowicz i dr. Leon Taylor z Poznania, Prezes Michał Eberhardt i Jan Beeger z Warszawy, Prezes Paszkowicz z Bydgoszczy, Lipski z Kraśnika, Grewcew z Wilna, Wieroszewski z Łodzi i Kantor z Chrzanowa.

W ostatnim słowie p. Prelegent odpowiedział zebranym na poruszone przez nich w dyskusji kwestie, obiecując przekazać poprawki do przedstawionej rezolucji Prezydium Komisji.

P. Prezes Fiedler zamknął pierwszy dzień obrad o godz. 23,30.

W dniu 14 listopada Podkomisja „D“ wznowiła swe obrady o godz. 10-ej. Referat pod tytułem „Handel a Administracja“ wygłosił p. Prezes Centralnego Związku Detalicznego Kupiectwa Chrześcijańskiego R. P. Wacław Mierzejewski. Zebranie odwiedził P. Wiceprezydent m. st. Warszawy Józef Ołpiński.

W dyskusji nad wygłoszonym referatem głos zabrali pp.: Prezes Piotr Michałowicz z Poznania, Archipow z Katowic, Radca Nowakowski z Leszna, Prezes Trybulski z Poznania, Kozłowski z Zawiercia, Kantor z Chrzanowa, Paszkowicz z Bydgoszczy, Prez. Adam Pa-

kulski z Warszawy, Zawadzki z Zawiercia, Toczyński z Hajnówki, Komper z Łodzi, Potyrałło z Warszawy, Bednarczyk z Łodzi i Fentysiak z Sosnowca.

W ostatnim słowie przemawiał p. Prez. Mierzejewski, obiecując zgodnie z regulaminem obrad przekazać Prezydium Komisji zgłoszone do rezolucji poprawki i zmiany.

O godzinie 13,30 p. Przewodniczący zamknął obrady komunikując zebranym, iż ostateczny tekst rezolucyj kongresowych odczytany zostanie w czasie oficjalnego zamknięcia Kongresu w sali Rady Miejskiej o godz. 19-ej.

Sekretarz Generalny
Krakowskiej Kongregacji Kupieckiej
Dr. ADAM DOBROWOLSKI

Zagadnienia ustawodawstwa gospodarczego

Czynności handlowe polegające w istocie na wymianie dóbr powodują, że kupiec z tytułu swych funkcji styka się codziennie z przepisami prawa, normującymi obrót prawno-gospodarczy. To też prawidłowe funkcjonowanie poszczególnych przedsiębiorstw handlowych jak i całego aparatu wymiany, zależy w bardzo wysokim stopniu od powyższych norm regulujących inicjatywę i działalność jednostki gospodarczej.

Nie trzeba dowodzić, iż praca kupca będzie łatwiejsza i sprawniejsza, jeśli ustawodawstwo, dostosowane w swej logicznej konstrukcji do dzisiejszych pojęć prawnych i gospodarczych, nowelizowane w wypadkach uzasadnionych niezbędną koniecznością chwili, posiadać będzie już pewną tradycję oraz bogate jednolite orzecznictwo, ułatwiające autentyczną interpretację prawa.

Naodwrót sytuacja każdej jednostki gospodarczej będzie uciążliwsza jeśli ustawodawstwo jest wciąż zmieniane, niegruntownie w swej organicznej konstrukcji i przesłankach prawnych przepracowane, przyczym brakuje mu jasnych rozporządzeń wykonawczych i jednolitego orzecznictwa.

Okres powojenny z gasnącym liberalizmem gospodarczym, a nieskoordynowanym jeszcze interwencjonizmem, nie wpływa na wytwarzanie jasnej struktury ustawodawstwa, regulującego stosunki gospodarcze. Zwłaszcza Polska objąwszy w spadku po zaborcach 5 systemów prawnych, znajdowała się w szczególnie trudnym położeniu, gdyż musiała w płynnych powojennych warunkach, w oparciu na powyższych systemach, tworzyć swoje własne ustawodawstwo.

W rezultacie nasze ustawodawstwo szczycić się może nieograniczonym wprost zasięgiem we wszystkie dziedziny życia a produkcja naszej maszyny ustawodawczej, nosząca cechy inflacji prawnej, rozszerza nasz Dziennik Ustaw do nieznanych rozmiarów.

W tej olbrzymiej dżungli ustawodawstwa pomnożonej przez Władzę Wykonawczą o miliony okólników, mało kto dziś już się orientuje, co powoduje powszechną niedostateczną znajomość ustaw. **Skutki zaś tej nieznajomości ustaw, którą wedle starej — a nie słusznej dziś zasady — nikt bronić się nie może — powodują olbrzymie szkody.** Ciągłe zmiany ustawodawstwa powodują przy braku jednolitych tekstów, niepewność prawną, która przejawia się w tym, że stosujący ustawę nie ma pewności, czy przepis odnośny obowiązuje, czy też został zmieniony, uzupełniony, lub może uchylony.

Wydaje się ustawy z natychmiastową mocą obowiązującą, a odnośne dzienniki ustaw, doręcza się w terminach opóźnionych, t. j. gdy już ustawa od dłuższego czasu weszła w życie i otrzymała moc obowiązującą.

Ogłasza się ustawy, które zawierają zapowiedź wydania rozporządzenia wykonawczego. Ustawy wchodzą w życie, obowiązują, a przez dłuższy czasokres brak do nich zapowiedzianych rozporządzeń wykonawczych, tak że właściwie niewiadomo, jak dane ustawy stosować i czy prawnie mają moc obowiązującą.

Z powyższych uwag wynika, że w dziedzinach publikacji ustaw panuje chaos, który w interesie społeczeństwa i Państwa jak najrychlej uchylony być winien.

Dalszą ujemną cechą naszego ustawodawstwa to drożyzna i utrudnianie obrotu prawnego.

Wymiar prawa i sprawiedliwości w zakresie prawa prywatnego, stały się ostatnio wprost niedostępnymi dla szerokich warstw kupiectwa, spowodu swej drożyzny, a tych którzy są jeszcze w stanie szukać sprawiedliwości w Sądach państwowych, niestety, odstrasza drożyzna samego postępowania t. j. procesu cywilnego.

Niestosunkowe wprost prohibicyjne opłaty sądowe t. zw. **wpisowe,** doręczeniowe, oraz z tytułu kaucji kasacyjnej w sprawach cywilnych, **uniedostępniają, a raczej uniemożliwiają zainteresowanym udawanie się do Sądów po wymiar prawa i sprawiedliwości, i to tak dalece, że przy całym obiektywiźmie — nie można obronić się przed wrażeniem, że obowiązujące opłaty sądowe miały chyba na celu ograniczenie szukania pomocy i ochrony w Sądach Państwowych.**

Wymiar sprawiedliwości nie jest Monopolem Skarbowym i dlatego nie może opierać się na żadnym kryterium fiskalnym, ani na zasadzie samowystarczalności budżetowej.

Natomiast jest kardynalnym postulatem społecznym, by nie odgradzać społeczeństwa od wymiaru sprawiedliwości, przeciwnie należy każdemu umożliwić i ułatwić dochodzenie praw prywatnych.

Kupiec ponoszący tak wielkie i liczne świadczenia na rzecz Państwa, musi mieć zapewnioną należytą i skuteczną ochronę prawa.

Zarzuty powyższe odnoszą się w niemniejszym stopniu do zbyt wysokich taks notarialnych i taks komorników, które obciążają nadmiernie nasz obrót prawny.

Wszystkie one, poszczególne i razem nie są w stanie wyeliminować pieniactwa sądowego, natomiast utrudniają społeczeństwu szukanie sprawiedliwości cywilnej w Sądach państwowych, względnie uniemożliwiają dostęp do nich, stając się cłami prohibicyjnymi na sprawiedliwość. Ten całokształt stosunków wpływa końcowo bardzo ujemnie na obrót i na bezpieczeństwo prawne, przyczyniając się w niemałym stopniu do upadku kredytu.

Względy utylitarne uzasadniać mogą pobierane od obywateli, apelujących do sądów o wymiar sprawiedliwości, pewnych nieznacznych opłat, w żadnym jednak razie opłaty te nie powinny być tak wysokie, by przybrały one charakter wynagrodzenia państwa za usługi oddawane przez wymiar sprawiedliwości.

W stosunkach między jednostką a państwem obowiązuje wszakże zasada odpłacalności ogólnej t. zn., że wzamian za spełnienie swych obowiązków podatkowych i wojskowych każdy obywatel ma prawo żądać, by państwo bezpłatnie spełniało te zasadnicze swoje funkcje, na których opiera się racja istnienia, t. j. zapewnienie jednostce bezpieczeństwa prawnego i wymuszenia od opornych posłuchu dla prawa. Państwo może sprzedawać swym obywatelom tytoń czy wódkę, ale nie sprawiedliwość.

Do powyższych ujemnych stron naszego ustawodawstwa, dodać jeszcze należy nadmierny interwencjonizm czynnika prawnopublicznego, wkraczający normami prawnymi do każdej nieomal czynności gospodarczej i nie liczący się przy rozwiązywaniu kapitalnych nieraz problemów, z opinią samorządu gospodarczego. Powyższa metoda doprowadziła w dziedzinie ustawodawstwa do tego, iż coraz to nowe ustawy, dekrety, rozporządzenia i okólniki, dążące do szczegółowego t. zw. planowego regulowania życia gospodarczego, dają nadmierne uprawnienia biurokracji, uzależniając od niej każdego przedsiębiorcę. W ten zaś sposób wzrastający zakres działania państwa i jego organów zwęża swobodę inicjatywy i krępuje sztucznie normalny rozwój życia gospodarczego.

Polska myśl gospodarcza ujęta jest zatym w obcęgi nadmiernie rozbudowanej gruntownie nieprzepracowanej, niejasnej i dowolnie stosowanej normy prawnej. Zaś obrót gospodarczy obciążony jest nadmiernie wysokimi i stąd szkodliwymi dla życia gospodarczego opłatami sądowymi, taksami na rzecz komorników i notariuszy, które utrudniają, lub wręcz uniemożliwiają dochodzenie praw prywatnych na drodze jurysdykcji państwowej.

Reasumując uważam, iż ustawodawstwo gospodarcze i obrót prawny, winny być oparte na następujących generalnych zasadach:

I. W toku prac kodyfikacyjnych i nowelizacyjnych w zakresie poszczególnych gałęzi prawa, należy budowę całości wznosić tak, aby się organicznie łączyła z tym, co przedtym stworzono. Każdy nowy wysiłek kodyfikacyjny w kierunku ujednolicenia prawa dzielnicowego, winien iść w parze z organiczną budową całokształtu prawa obowiązującego, które przy takim systemie jego rozwoju będzie się przedstawiał jako zwarty i jednolity w założeniu system prawa,

w którym poszczególne akty ustawodawcze, będą we wszystkich szczegółach uzgodnione z innymi zasadniczymi kodyfikacjami.

II. Ingerencja państwa w dziedzinie gospodarczej, podejmowana w interesie dobra publicznego, nie może w zakresie obrotu prawnego udaremniać lub utrudniać zasadniczego prawa jednostki — obywatela — do dochodzenia praw prywatnych przed Sądem Państwowym i jego organami.

III. Uwzględniając zasadę, iż „nikt nieznajomością prawa tłumaczyć się nie może", celem zapobieżenia niejasności w stosowaniu prawa, a w interesie pewności obrotu, należy odpowiednią promulgacją (publikacją) prawa umożliwić obywatelom łatwe i powszechne poznanie prawa.

Celem wprowadzenia w życie powyższych zasad domagamy się:

1) ujednostajnienia polskiego prawa procesowego, sądowego jak i administracyjnego, w tym kierunku, aby identyczne instytucje procesowe (przepisy o świadkach, o wyłączeniu, o restytucji terminu itd.) były jednolicie normowane w rozmaitych działach prawa, przy zachowaniu tych wyjątków od zasad, które cechują postępowanie sądowe i administracyjne.

2) Ustalenia dla każdej ustawy gospodarczej odpowiednio długiego t. z. „vaciato-legis", t. j. okresu od dnia ogłoszenia do dnia obowiązywania.

3) Ogłaszania rozporządzeń wykonawczych do ustaw, najpóźniej w czasie uzyskania przez nie mocy obowiązującej.

4) W wypadkach nowelizacji ustawy należy nakładać na władzę wykonawczą obowiązek ogłaszania jednolitych tekstów ustaw równocześnie z uzyskaniem przez nowelę mocy obowiązującej.

5) Wszelkie opłaty i taksy związane z dochodzeniem praw prywatnych przed Sądami Państwowymi i windykowaniem tychże przez komorników, należy zniżyć do najniższych granic, należy zaś znieść instytucję kaucji kasacyjnej w procesie cywilnym.

6) Przestrzegać zasięgania opinii Izb Przem.-Handl. w wypadkach przez ustawę przewidzianych.

Kończąc moje ogólne wstępne uwagi wyrażam głębokie przekonanie, iż prawo obowiązujące oparte na powyższych zasadach — przestanie być tylko prawem prawników a stanie się „prawem społeczeństwa", pogłębiając jego kulturę prawną.

Pomimo tak licznych braków naszej techniki ustawodawczej i obrotu prawnego należy przyznać, że na drodze ujednolicenia naszego ustawodawstwa gospodarczego, które posiada pierwszorzędne znaczenie dla racjonalnej pracy kupca, dokonaliśmy w okresie 19-lecia naszej państwowości olbrzymiego wysiłku kodyfikacyjnego, zwłaszcza w dziale ustawodawstwa handlowego.

Z prac jakie w zakresie prawa handlowego przeprowadziła Komisja Kodyfikacyjna, największe niewątpliwie znaczenie należy przywiązywać do zredagowania dziś już obowiązującego Kodeksu Handlowego w brzmieniu z 27 czerwca 1934 r.

W redakcji pierwotnej Kodeks Handlowy obejmował przepisy normujące sprawy związane z rejestrem handlowym, firmą, zbyciem

przedsiębiorstwa, rachunkowością kupca i pełnomocnikami handlowymi. Nowa redakcja do przepisów o kupcu jednoosobowym, spółce jawnej i spółce komandytowej, dodała wcześniej opracowane i już wprowadzone w życie prawo akcyjne, prawo o spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością i prawo o domach składowych.

Mamy pozatym od r. 1924, znowelizowane w r. 1936 jednolite prawo wekslowe i czekowe, mamy od stycznia 1935 zunifikowane prawo upadłościowe i układowe, mamy jednolite prawo bankowe, prawo spółdzielcze, prawo pracy z uregulowanymi umowami zbiorowymi, oraz mamy zunifikowany ten dział Kodeksu Cywilnego, z którym najwięcej w obrocie handlowym sfery kupieckie się spotykają t. j. prawo o zobowiązaniach.

Łącznie stanowi to właśnie zasadniczy zrąb zagadnień ustawodawstwa handlowego tak, że ogólnie rzecz biorąc stwierdzić należy, że dzieło unifikacji ustawodawstwa handlowego w Polsce zostało już dokonane.

Trudno dziś w ramach tych uwag przedstawić tendencje tego ustawodawstwa, lub też podejmować analizę głównych jego założeń. Tak teoretycy jak i praktycy zgodnie podkreślają, że polskie ustawodawstwo handlowe przejść musi dłuższą próbę życia, aby zalety jego, czy wady, należycie uwypuklone zostały.

Niemniej jednak pragnę zwrócić uwagę na te dziedziny, które zdaniem moim wymagają kontynuowania pracy kodyfikacyjnej względnie zmian lub uzupełnień.

Dział Kodyfikacyjny

Należy uzupełnić — zgodnie z pierwotnym założeniem nasz kodeks handlowy prawem morskim oraz prawem ubezpieczeniowym prywatnym.

Prawo morskie winno uregulować między innymi tak ważne zagadnienia jak:

1) rejestru statkowego, który służyć ma do ujawniania praw rzeczowych na wzór księgi wieczystej (hipotecznej);

2) kwestie praw rzeczowych na statku i ładunku;

3) odpowiedzialność armatora na statku;

4) ubezpieczenie morskie.

Niezależnie od prawa morskiego nowe części kodeksu handlowego winny objąć jak najszybciej prawo ubezpieczeniowe.

Jak wiadomo, dotychczasowe umowy ubezpieczenia opierają się na bardzo szczegółowo opracowanych ogólnych warunkach ubezpieczenia, przy czym dalsze rozwijanie ich wydaje się niecelowe i prowadziłoby od zbędnej kazuistyki.

Skoro powyższe ogólne warunki ubezpieczenia zabezpieczają dzisiaj tylko jednostronnie interesy przede wszystkim zakładów ubezpieczeń, przyszłe przepisy prawa ubezpieczeniowego prywatnego w ramach Kodeksu Handlowego, winny unormować sprawę powyższych warunków, narzuconych dzisiaj kontrahentowi przez zakład ubezpieczeń, zapewniając ubezpieczającemu się należytą ochronę. Wzorując się na większości ustawodawstw ubezpieczeniowych, chro-

niących interesy stron ubezpieczających się, należy iść również w kierunku ograniczenia swobody zakładu ubezpieczeń w narzucaniu ubezpieczonym dogodnych dla siebie, a niewygodnych dla ubezpieczających się postanowień umowy. Zadaniem ustawodawcy jest w tym zakresie unormować tylko przepisy ramowe, a to celem pozostawienia państwowej władzy nadzorczej możności ograniczenia swobody zakładów ubezpieczeń, o ile się to okaże celowe.

Szkodliwe doświadczenie z Tow. Ubezpieczeń Feniks, Europa i Przyszłość wymagają z uwagi na doniosłość instytucji ubezpieczeniowej dla idei oszczędnościowo-ubezpieczeniowej, stworzenie w zakresie Państw. Kontroli Ubezpiecz. takich środków zaradczych, któreby uniemożliwiły w przyszłości tego rodzaju załamania.

W tym celu, należy uwzględnić przy nowelizacji ustawy o kontroli ubezpieczeń, następujące zasady:

I. Udzielanie koncesji na prowadzenie czynności ubezpieczeniowych przez Zakłady prywatne musi być uzależnione od zgóry ściśle ustawą określonych warunków w przedmiocie kapitału akcyjnego, kaucji, kapitału administracyjnego i organizacyjnego, celem zabezpieczenia ewentualnych ubytków w funduszu rezerwowym.

II. Zabezpieczyć, ustalić maksymalną granicę kosztów zakładów ubezpieczeniowych.

III. Należy zapewnić ubezpieczającym się kontrolę w przedmiocie administracji funduszów ubezpieczeniowych.

Niezależnie od powyższych problemów, których całokształt unormowany będzie w przyszłym rozszerzonym Kodeksie Handlowym, należy w zakresie prawa handlowego, opracować szereg innych zagadnień. Należy tu przedewszystkim wyszczególnić przepracowanie obowiązujących zresztą już przepisów w dziedzinie ustawodawstwa spółdzielczego, bankowego i giełdowego.

Życie gospodarcze posługuje się często instytucjami handlowymi, ustawowo nieunormowanymi. Do takich instytucji powołanych do życia przez sfery gospodarcze, ustawowo nieuregulowanych należą:

akredytywy, rembours, winkulacja i powiernictwo.

Z uwagi na rozwój powyższych instytucji należy je poddać głębokiej analizie prawnej i gospodarczej i włączyć do obowiązującego kodeksu handlowego.

Ustawa o spółkach udziałowych

Z dziedziny zagadnień ustawodawstwa gospodarczego wysuwa się obecnie na plan pierwszy **projekt ustawy o spółkach udziałowych.**

Jak wiadomo, Rada Ministrów uchwaliła ostatnio wnieść do Sejmu opracowany przez Związek Izb Przem.-Handl. z inicjatywy Stow. Kopców Polskich projekt ustawy o spółkach udziałowych.

Źródłem powyższego projektu jest gospodarcza potrzeba stworzenia nowej formy prawnej dla drobnego handlu i przemysłu polskiego, dla których istniejące formy zrzeszenia kapitałów są albo zbyt kosztowne, albo nieodpowiednie.

W związku z powyższym Stowarzyszenie Kupców Polskich opracowało projekt ustawy o spółkach udziałowych, który wzorowany jest na ustawie o spółdzielniach, jednak z pominięciem wszystkich klauzul mających charakter antykapitałowy.

Zasadą projektu jest na wzór spółdzielni, zamienność kapitału i składu osobowego. Kapitał spółki udziałowej może być zmieniany drogą dopływu i odpływu udziałowców, bez potrzeby obniżenia lub podwyższenia kapitału zakładowego, jak to ma miejsce przy spółkach akcyjnych lub z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wymogi co do formy zawarcia umowy spółki sprowadzone są do minimum, a mianowicie statut musi być jedynie sporządzony na piśmie i zarejstrowany w Sądzie Handlowym.

Zakres odpowiedzialności udziałowców został w projekcie zupełnie ściśle określony. **Odpowiedzialność dodatkowa nie może być wyższa niż dwukrotna w stosunku do udziału, przy czym granice te nie mogą być rozszerzone odmiennym postanowieniem statutu.**

Nadto zmiana statutu, któraby spowodowała podwyższenie odpowiedzialności udziałowca może go obowiązywać jedynie wówczas, gdy wyrazi na piśmie zgodę na podwyższenie tej odpowiedzialności. W przeciwnym razie uważa się, iż udziałowiec udział swój wypowiedział. Tak rygorystyczne przepisy podyktowane zostały doświadczeniami zaczerpniętymi z praktyki spółdzielczej, gdzie wypadki katastrof finansowych członków spółdzielni na skutek realizowania odpowiedzialności dodatkowej są powszechnie znane.

Omawiana forma prawna ma za zadanie organizowanie drobnych przedsiębiorców — dlatego też sprawa wkładów do przedsiębiorstwa została jasno określona. Projekt przewiduje, że wkład wynosić winien minimalnie 25 zł. i musi być wniesiony gotówką.

Projekt przewiduje maksymalną granicę kapitału zakładowego spółki, która określona jest na sumę 250.000 zł. W uzasadnieniu tego postanowienia przytoczyć należy, iż projektowana forma spółek, jako przystosowana do możliwości drobnych kapitalistów i w związku z tym w szeregu postanowień liberalna, nie powinna mieć zastosowania do wielkich przedsiębiorstw, dla których dostępne są inne formy prawne, i które z natury swojej odmiennie, aniżeli spółki udziałowe, traktowane być winny pod kątem widzenia kredytowym. Górna granica kapitału zakładowego przewidziana dla spółek udziałowych, pokrywać się ma z dolną granicą kapitału zakładowego w spółkach akcyjnych. Stosunkowo wysokie ustalenie tej granicy w projekcie tłumaczy się nadto tym, iż przy zmiennym kapitale spółek udziałowych przedsiębiorstwo dobrze zorganizowane i na zdrowych zasadach oparte może w krótkim stosunkowo czasie osiągnąć dość wysoki kapitał zakładowy. Ustalenie zbyt niskiej granicy maksymalnej narażałoby takie przedsiębiorstwa, albo na zahamowanie jego rozwoju, albo na konieczność stosunkowo szybkiego przekształcenia się na inną formę prawną, co może być połączone z niedogodnościami i kosztami.

Zdajemy sobie sprawę z tego, iż projektowana przez nas forma jest zjawiskiem nowym nietylko w naszym ustawodawstwie, lecz

i zagranicznym. Rozumiemy, iż spółki udziałowe o kapitale zmiennym, posiadające ograniczoną odpowiedzialność dodatkową, nieskomplikowaną formę i pozbawione kontroli tego typu, co np. spółdzielnie, nie będą posiadały większej zdolności kredytowej i nie nadają się do tworzenia dużych organizmów gospodarczych. Jednakowoż o ile spółki w tej prostej formie umożliwią n. p. kupiectwu chrześcijańskiemu wspólny zakup towarów, odegrają niewątpliwie poważną rolę w podniesieniu poziomu drobnych warsztatów, zracjonalizowaniu ich pracy i unarodowieniu, względnie stworzeniu naszego polskiego hurtu.

Uchwalenie powyższego projektu przez Izby Parlamentarne jest pilną potrzebą chwili, i uważamy, iż danym będzie przedsiębiorstwom handlowym, ten nowy i skuteczny instrument w pracy nad tworzeniem silnego, czysto polskiego hurtu.

Kodyfikacja zwyczajów handlowych

Wedle art. 500 Kodeksu Handlowego domniemywa się, że zwyczaje handlowe kupcowi są znane. W prawie handlowym zwyczaje stanowią integralną część umowy. Również kodeks zobowiązań powołuje się w wielu przypadkach na zwyczaje.

Zwyczaj handlowy stanowiący integralną część umów — kształtujący się rozmaicie w różnych ośrodkach, powinien być zatym kupcowi znany.

Tymczasem ta tak ważna dziedzina źródła prawa dla stron umownych leży całkowicie odłogiem.

Omawiając tę kwestię zgłaszamy apel do Związku Izb Przem.-Handl. aby prace w tym kierunku podjął i ich rezultaty publikował w formie Ksiąg Zwyczajów Handlowych.

Będzie to niezbędny informator dla każdego kupca, który w swych interesach wychodzi poza teren swej działalności a nadto przyczyniałby się do ujednolicenia obrotu handlowego.

Omówienie Działu Zmian Ustawodawstwa

1. Ustawa o *Nieuczciwej Konkurencji*

W związku z pracami o zakresie handlowym pozostają również dalsze studia nad nowelizacją ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji oraz nowelizacja rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 22 marca 1928 r. o ochronie wynalazków, wzorów i znaków towarowych, przy czym rewizja wspomnianego rozporządzenia okazuje się konieczna z uwagi na zmiany wprowadzone w r. 1934 do konwencji związkowej paryskiej o ochronie własności przemysłowej.

Pilną konieczność nowelizacji o nieuczciwej konkurencji wysunięto na Krakowskim Kongresie Kupiectwa Polskiego w listopadzie 1934 r.

W rezolucji stwierdzono generalnie, iż:

„Na odcinku ustawodawstwa handlowego poważnym krokiem są niedostateczne normy, broniące handel przed skutkami nieuczci-

wej konkurencji, która dziś stanowi dla handlu jedno z głównych jego niedomagań. Dlatego też dla sfer handlowych pierwszorzędne znaczenie ma jak najszybsze znowelizowanie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w szczególności w tym kierunku, aby ustawa przewidywała nietylko ogólną definicję nieuczciwej konkurencji, lecz również precyzowała najczęściej spotykane jej objawy oraz aby umożliwiła dochodzenie roszczeń wynikających na tle ustawy o zwalczeniu nieuczciwej konkurencji nietylko poszczególnym przedsiębiorcom, lecz również zrzeszeniom kupieckim."

W wykonaniu zaleceń Kongresu, Rada Naczelna Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego w Warszawie, opracowała projekt (dyskusyjny) nowelizacji obowiązującej ustawy o nieuczciwej konkurencji, który przekazano do przepracowania Izbom Przem.-Handl.

Jako zasadnicze przesłanki powyższego projektu wysuwamy:

I. Na pierwszy plan wysunęliśmy kwestię zdefiniowania, t. j. konkretnego określenia pojęcia nieuczciwej konkurencji. Wychodząc z założenia, że obecna ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji takiej jasnej definicji nie podaje, i że właśnie ten brak t. zw. klauzuli generalnej, powoduje, iż przeprowadzanie przez sąd spraw na tle zwalczania nieuczciwej konkurencji napotyka na wielkie trudności (skarżący w takim procesie udawadniać musi przed sądem nietylko, że pewien czyn został przez jego konkurenta popełniony, lecz nadto musi czynić wysiłek, aby przekonać sąd, że czyn ten należy uważać za czyn nieuczciwej konkurencji), nowela do ustawy powinna taką definicję zawierać.

Projektowany art. 1. w związku z art. 2. projektu, ma temu brakowi zapobiec. Art. 1. bowiem zawiera kilka zasadniczych momentów, które charakteryzują pojęcie nieuczciwej konkurencji.

Na plan pierwszy wysuwa się moment wdzierania w klientelę innego przedsiębiorcy. W ten sposób jasno zupełnie zostaje podkreślone, że przedmiotem ochrony jest klientela, która jako nie materialny czynnik, składający się na pojęcie przedsiębiorstwa, zasługuje i wymaga tej obrony.

Drugi moment wskazuje na to, że wdzieranie się w klientelę drugiego przedsiębiorstwa dokonane być musi sposobem sprzecznym z dobrymi obyczajami i uczciwością kupiecką. Moment ten uwzględniony był, aczkolwiek w innej nieco redakcji w obowiązującej dzisiaj ustawie.

Wreszcie trzeci moment — i ten jest może najważniejszy, dotyczy nieświadomego działania. W projekcie zamieszczono mianowicie przepis, że czyn sprzeczny z dobrymi obyczajami i uczciwością kupiecką, jest nieuczciwą konkurencją nawet wtedy, gdy popełniony został nieumyślnie.

Projekt, poza ogólną definicją zawartą w art. 1. podaje w art. 2. wyliczenie czynów nieuczciwej konkurencji, zastrzegając jednak w ostatnim zdaniu tegoż artykułu, że zestawienie to nie stanowi pełnego wyliczenia.

Powstało zagadnienie, czy ta metoda, podania ogólnej definicji obok ponownego mniej czy więcej kompletnego wyliczenia jest wła-

ściwa. Projekt poszedł w tej mierze, za wzorem niemieckiej ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Rozumiejąc jednak z drugiej strony, że wyliczenie chociażby było jak najbardziej skrupulatne, nigdy nie będzie pełne i wyczerpujące, autorzy projektu dodali do wyliczenia, zastrzeżenie, że nie jest ono zupełnym, wobec czego czyny, które nie pomieszczą się w wyliczeniu, a które przedsiębiorca uważać będzie za nieuczciwą konkurencję, będą mogły być ścigane na podstawie art. 1. projektu.

Reakcją za popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji ma być z jednej strony represja karna, z drugiej zaś strony akcja cywilna o odszkodowanie za szkody czynem nieuczciwej konkurencji zrządzone. Konstrukcja art. 3. projektu jest odmienną od tych przepisów, które dzisiaj obowiązują. Największą trudnością na tle dzisiejszego ustawodawstwa jest przeprowadzenie dowodu, że istotnie pewien czyn nieuczciwej konkurencji wyrządził skarżącemu szkodę. Zauważam, że zasada prawna, jaka w procesach cywilnych z natury rzeczy obowiązywać winna, wymaga aby skarżący udowodnił wobec sądu nietylko istnienie pewnego czynu, który spowodował szkodę, lecz również, aby udowodnił, iż czyn ten istotnie szkodę spowodował. W art. 3. projektu znajdujemy pewne odstępstwo od tej cywilistycznej metody. Art. 3. bowiem zgóry już zakłada, że ten kto dopuści się czynu nieuczciwej konkurencji, obowiązany jest do zapłacenia odszkodowania, a więc zwalnia skarżącego od obowiązku udowodnienia poniesionych szkód.

Do takiego rozwiązania przyszli autorzy projektu przez uznanie zasady, że każdy czyn nieuczciwej konkurencji niewątpliwie wyrządza szkodę.

Drugą zasadą, ustaloną przez art. 3. projektu jest kwestia wysokości odszkodowania. Szkody wyrządzone przez czyn nieuczciwej konkurencji są zawsze niezwykle trudne do cyfrowego obliczenia, dlatego też projekt przewiduje zasadę, że nie potrzeba udowadniać wysokości poniesionych szkód, lecz można żądać odszkodowania ryczałtowego, którego maksymalną wysokość projekt ustala do 15.000 zł.

Objawy nieuczciwej konkurencji mogą się przejawiać zarówno w sporadycznym jednym czynie, jak i w pewnym łańcuchu czynności stale się powtarzających. Jeżeli chodzi o jakiś czyn jednorazowy, to oczywiście konsekwencją tego czynu może być tylko represja karna oraz represja cywilna w formie żądania odszkodowania. Jeżeli chodzi jednak o pewien, że się tak można wyrazić, trwały stan nieuczciwej konkurencji, to do tych dwu represji — karnej i cywilnej — dojść musi jeszcze jeden moment, a mianowicie możność żądania zaniechania wykonywania tych czynów, czy tych czynności, które stanowią nieuczciwą konkurencję. Tę zasadę realizuje art. 4. projektu, który ustala, iż kupiec żądać może, aby wyrokiem orzeczone zostało zabronione w przyszłości wykonywanie takich czynów, które uznane zostaną za czyn nieuczciwej konkurencji.

Art. 5. projektu rozstrzyga ważną kwestię, kto jest uprawniony do żądania odszkodowania za popełnienie czynu nieuczciwej konku-

rencji, a więc określa kto posiada prawo występowania w procesach, wytaczanych na tle ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Według obowiązującej ustawy o N. K. prawo skargi posiada tylko ten, którego prawa zostały przez czyn nieuczciwej konkurencji naruszone, posiadał więc prawo skargi tylko ten, w którego klientelę inny przedsiębiorca, za pośrednictwem czynu nieuczciwej konkurencji, się wdzierał.

Takie rozwiązanie sprawy wyłączania procesów na tle ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie okazały się zbyt wystarczające. Kupiectwo chętnie przerzuca na barki zrzeszeń kupieckich, do których należy troska o czystość stosunków konkurencyjnych i spokój na rynku. Dowodem tego są liczne związki, liczne porozumienia, których celem jest nie co innego, jak właśnie stworzenie pewnego wspólnego organu, któremu powierza się straż nad etyką postępków zrzeszonych. Obowiązująca ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie nadaje takim zrzeszeniom prawa skargi do występowania z procesami na tle tej ustawy. Obecna ustawa wychodzi z założenia, że poszkodowany jest indywidualny przedsiębiorca i temu indywidualnemu przedsiębiorcy nadaje uprawnienia dochodzenia odszkodowania. Założenie to nie jest słuszne; są bowiem takie czyny nieuczciwej konkurencji, które szkodzą jednemu tylko przedsiębiorcy. Są jednak inne i takich w naszym przekonaniu jest znaczniej więcej — które szkodzą całej grupie przedsiębiorców, całej branży, czy nawet całemu handlowi. Poszkodowanym jest wówczas ogół, a nie jednostka. Jest więc rzeczą pożądaną, aby reprezentacja tego ogółu — zrzeszenie, do którego dana grupa przedsiębiorców należy; miało prawo dochodzenia odszkodowania za szkody ogółowi wyrządzone.

Tę zasadę realizuje art. 5 projektu, udzielając samodzielnie prawo skargi zrzeszeniom kupieckim.

Tak się przedstawiają zasadnicze wytyczne projektu noweli, względnie nowej ustawy o nieuczciwej konkurencji, opracowanego przez Radę Naczelną Z. K. P.

Dalsza dzielnica, w której nowelizacja miałaby wdzięczne pole, polegałaby na uzupełnieniach wywołanych potrzebami życia. Jako jeden z takich problemów ogromnej wagi i szerokiego zasięgu gospodarczego moglibyśmy wskazać kwestie t. zw. „licencji" na używanie oznaczenia pochodzenia jak elementy firmy, emblematy, opakowanie i zwłaszcza znaki towarowe.

Wielkie firmy zagraniczne, uprawiające ekspansję nazewnątrz, działają także i w Polsce w ten sposób, że nie angażują się same finansowo i bez wkładu zezwalają krajowej firmie na wyrób produktu, całkowicie — w jej wytwórni polskiej i jej kosztem, a za prawo używania zagranicznych oznaczeń pobierają wysokie opłaty. Stąd zwłaszcza w kosmetyce, przemyśle chemicznym, oraz spożywczym mamy towar o zagranicznej nazwie, robiony w kraju, i to często przez wytwórcę nie posiadającego żadnego własnego nazwiska handlowego. Jest to jaskrawa kolizja z ustawą, bo znakom nadaje się zwolna charakter monopolu patentowego, choć sama recepta nie jest żadnym wynalazkiem zdatnym do opatentowania, odbiorcy zwłaszcza szero-

kich sfer są łudzeni obcą nazwą, wytwórca ułatwia sobie konkurencję z prawdziwymi importerami z zagranicy, którzy mają towar droższy, płacą cło itd., a ogromne sumy idą z kraju za te „licencje". Sam wytwórca krajowy narazie zarabia, ale jest w niewoli u zagranicy. W tą dziedzinę handlu ‚licencjami" wkroczyć musi nasz ustawodawca.

Racjonalna nowelizacja powinna zatym na podstawie doświadczenia dążyć do takich uzupełnień i wyjaśnień, któreby na przyszłość pozwoliły na zgodne z duchem ustawy represje tych wszystkich nadużyć, jakie w ramach dotychczasowych mogą napotkać na zbyt ciasną wykładnię. Trzeba przytym pamiętać, że nie chodzi tylko o konkurencję w ścisłym znaczeniu, ale o prawo kupca na przedsiębiorstwie i do klienteli, którego uznanie i ochrona może dawać ważne możności w dziedzinie ogólnej, w stosunkach handlowych wszelkiego rodzaju, nietylko między współzawodnikami.

Omawiany projekt nowelizacji ustawy o nieuczciwej konkurencji przekazany na teren samorządu gospodarczego, spotkał się naogół z pozytywną opinią Izb Przem.-Handlowych w Polsce, które przystępując w zasadzie do konstrukcji prawnej projektu, wystąpiły z różnymi wnioskami do poszczególnych przepisów projektu.

Panuje zatym powszechna opinia sfer gospodarczych, iż **po 11 latach** obowiązywania ustawy o nieuczciwej konkurencji, już czas na dostosowanie jej do realnych wymogów życia gospodarczego, na wyposażenie jej w te elementy, które jej ustawodawca w pełni nadać zamierzał, niech skutecznie i sprawnie zabezpiecza przedsiębiorstwa i otacza je silną opieką prawną oraz uszlachetnia nasze życie gospodarcze.

Sądzimy, iż Związek Izb Przemysłowo - Handlowych, jednolicie przez siebie opracowany projekt, przekaże w najbliższym czasie rządowi do inicjatywy ustawodawczej.

Ponadto z dziedziny ustawodawstwa mającego na celu zwalczanie nieuczciwej konkurencji wymienić należy opracowaną przez Związek Izb Przem.-Handl. — jeszcze w r. 1935 szczegółową ustawę o zakazie dołączania przy sprzedaży dodatkowych towarów. Projekt powyższy ma na celu zwalczanie nieuczciwego zdaniem sfer gospodarczych zwyczaju, stosowanego w okresie handlowym w postaci udzielania dodatkowych towarów, t. zw. premii które doprowadzają do tego, że część normalnego zapotrzebowania pokrywana jest w sposób nieprawidłowy.

Ustawa ta samodzielnie lub w drodze włączenia do powyższej przezemnie omówionej noweli do ustawy o nieuczciwej konkurencji, winna być niezwłocznie zrealizowana.

2. Kodeks Zobowiązań

Uchylenie w stosunku do większości zakładów handlowych ustawy o ochronie lokatorów i poddanie pomieszczeń handlowych ogólnym przepisom kod. zob. wymaga odnośnie do przedsiębiorstw handlowych zmiany art. 390 k. z. regulującego termin wypowiedzenia ustawowego.

Domagamy się zmiany w tym kierunku, iż: ustawowym terminem do wypowiedzenia najmu pomieszczenia handlowego winien być okres 6-cio miesięczny.

3. Kodeks Handlowy

Sprzedaż ratalna

Obowiązujące przepisy o sprzedaży na raty zawarte w kodeksie handlowym odnoszą się do sprzedawców z wyraźną i przesadną nieufnością; pomyślane pod kątem widzenia obrony nabywcy drobnych przedmiotów codziennego użytku, przed podstępnym i usiłującym wyzyskać nieświadomość kupującego sprzedawcą, mają charakter przymusowy w tym sensie, że nieważnymi czynią wszelkie umowy, w których sprzedawca usiłowałby się uchylić od przepisów ustawowych. Spór między sprzedawcą a nabywcą musi się toczyć przed sądem zamieszkania nabywcy, a więc sprzedawca, a nie nabywca musi się zastępować adwokatem celem realizacji swojej pretensji przed sądami, daleko nieraz położonymi od jego siedziby. Odebrać przedmiot sprzedaży, albo domagać się jednorazowo całej niespłaconej ceny kupna, w razie niewykonania przez kupującego warunków umowy można tylko w razie zalegania z 2-ma ratami, łącznie przewyższającymi $^1/_5$ część umówionej ceny kupna, a więc w praktyce w razie zalegania z kilkoma ratami. Zresztą i wówczas, gdy sprzedawca może już swoje roszczenie, zrealizować, prawo służy mu tylko pięknym słowem bo pozwalającym mu w teorii od umowy odstąpić i zabrać przedmiot sprzedany po dokonanui obrachunku z nabywcą, w praktyce uniemożliwia natychmiastowe odebranie przedmiotu sprzedanego za pośrednictwem organu władzy, i kieruje dopiero sprzedawcę na drogę kosztownego procesu. Polskie prawo ratalne, podobne jest w tej nieufności do „sprzedawcy" do ustawy austriackiej i częściowo niemieckiej, ale te ustawy wywołane były, jak to nieraz podkreślano chęcią zapobieżenia nadmiernej i sztucznej konsumcji przez uregulowanie masowych wyzyskujących nabywcę umów ratalnych, które namnożyły się w końcu XIX stulecia. Głoszone obecnie powszechnie hasło wzmożenia konsumcji zmusza nas do odwrotu od przepisów naszego kodeksu handlowego o sprzedaży na raty.

Ustawodawcy polskiemu nie obca była chęć wyłączenia pewnych przedmiotów z pod rygorystycznych dla sprzedawcy przepisów o sprzedaży na raty: zamiast jednak iść w kierunku ograniczenia zakresu ustawy do ściśle określonych przedmiotów, do których przepisy ratalne mają zastosowanie, kodeks handlowy polski zadowolił się wyłączeniem z pod przepisów o sprzedaży na raty przedmiotów, których cena przekracza 15.000 zł. Kryterium cyfry okazało się — są zawodne, w wielu wypadkach.

Z tych motywów wysuwamy postulat zmiany przepisów art. 555 — 567 k. h. o sprzedaży ratalnej w następującym kierunku:

I) Pokrycie (zapłata) ceny kupna ratalnego wekslami, odpowiadającymi wysokości poszczególnych rat winno wyłączać stosowanie przepisów o sprzedaży ratalnej (zmiana art. 555 § 2 k. h.).

II) Skreślić w przepisach, iż sprzedawcy przysługuje prawo natychmiastowej wymagalności resztującej ceny kupna na wypadek niezapłacenia 2 rat względnie prawo odstąpienia od umowy, dalsze zastrzeżenia, iż **„suma łączna 2 rat winna w tym wypadku przewyższać jedną piątą część umówionej ceny kupna“** (zmiana art. 557 § 2 i 559 k. h.).

III) Skreślić przepis art. 563 k. h. o wyłącznej właściwości sądu, iż z interesu ratalnego można wytoczyć powództwo tylko przed sądem właściwości ogólnej (t. j. m. zam. pozwanego umożliwiając umowną prorogację Sądu, np. Sąd powoda).

IV) Obniżył kwotę z art. 567 k. h. powodującą stosowanie przepisów ratalnych do wysokości 2.500 zł.

Uważamy, iż powyższe wnioski oparte na zasadzie, iż równość stron nakazuje, aby w każdym stosunku handlowym, obydwie strony postawione były w takich warunkach, by ich słuszne prawa realne mogły być dochodzone, oraz w interesie ożywienia kredytu towarowego, zostaną uwzględnione.

Zastaw towarowy

Jedynym z poważnych środków ożywiających obrót handlowy jest zastaw towarowy, który szczególnie przy naszej ciasnocie kapitałów obrotowych i zastoju na rynku kredytowym w pewnych gałęziach handlu, w których obowiązują przepisy ratalne, nie dają należytego zabezpieczenia, odegrać winien doniosłą rolę.

Jedną z prawnie dostępnych i praktycznych form umożliwiających zastaw towarowy, t. zw. zastaw rejestrowy, przy którym ustanowienie, wykonanie i zgaśnięcie prawa zastawnika — wierzyciela, przy zapewnieniu mu uprzywilejowania pierwszeństwa przy zaspokojeniu, przeprowadza się w trybie wpisów do rejestru zastawnego.

Stworzenie powszechnych norm dla zastawu towarowego na każdym przedsiębiorstwie jako takim — nie wydaje się celowym i koniecznym, a zarazem możliwym do wykonania, natomiast uważam za rzecz niezbędną rozwijanie tego problemu fragmentarycznie w poszczególnych dziedzinach zależnie od wymogów życia.

Tego rodzaju próby i wzory zastawu rejestrowego stwarzają już ustawowo uregulowane w Polsce zastaw rolniczy i zastaw drzewny.

Obecnie w związku z aktualnym zagadnieniem motoryzacji kraju podkreślam konieczność dalszego rozwoju zastawu rejestrowego.

Mam tu na myśli specjalną ustawę o rejestrowym zastawie na pojazdach mechanicznych.

Stojąc na stanowisku, iż obowiązujące przepisy o ratalnym kupnie zawarte k. h. nie stwarzają należytych ram dla rozwoju kredytowej sprzedaży samochodów, oraz sprzedający z uwagi na wysoką przeciętną wartość samochodu musi mieć zagwarantowaną pewność spłaty ceny kupna przez zapewnienie sobie skutecznej kontroli nad samochodem, uważamy, iż ratalną sprzedaż samochodu, umożliwi tylko wprowadzenie specjalnego prawa o zastawie rejestrowym na pojazdach mechanicznych.

Należy ustawowo zapewnić wierzycielowi prawo do wyboru bądź rejestrowego zastrzeżenia prawa własności pojazdu do czasu uiszczenia całkowitej ceny kupna, bądź też zastaw rejestrowy. Obie te formy zabezpieczenia znakomicie wzmocnią prawo wierzyciela — sprzedawcy samochodowego, w porównaniu z istniejącym stanem rzeczy, w razie bowiem wniesienia do rejestru zastrzeżenia prawa własności, osoby trzecie nie będą mogły skierować egzekucji na pojazd mechaniczny, aż do czasu uiszczenia całkowitej ceny kupna, natomiast wierzyciel mógłby w wypadku niezapłacenia rat natychmiast odebrać pojazd.

W razie zastosowania drugiej możliwości t. zn. zastawu rejestrowego, wierzyciel ma również przywilej w pierwszeństwie zaspokojenia swojej należności ciążącej na pojeździe mechanicznym oraz ma możność uzyskania szybkiej egzekucji należności przez spowodowanie sprzedaży, pojazdu. W obu wypadkach opracowany już projekt ustawy przewiduje rzeczywiście skrócone postępowanie egzekucyjne, tak dalece, że w poszczególnych wypadkach wierzyciel może bez odwoływania się do sądu odzyskać pojazd, bądź też żądać sprzedania go w drodze licytacji (na wzór zastawu rolniczego).

Należy spodziewać się, że opracowany projekt ustawy o zastawie rejestrowym, na pojazdach mechanicznych, którego istotne zasady wyżej nakreśliłem — odegra wielką rolę we wzmożeniu sprzedaży pojazdów mechanicznych, a zatym i w rezultacie w idei motoryzacji kraju.

4. *Kodeks procedury cywilnej*

W sprawie nowelizacji kodeksu procedury cywilnej

Charakter dekretowy k. p. c. i 4-ro letnia praktyka sądowa uzasadniają nowelizację k. p. c. której konieczność zresztą Ministerstwo Sprawiedliwości uznaje.

W pracy nowelizacyjnej nie może braknąć i głosu polskiego kupiectwa.

Z punktu widzenia praktyki życiowej domagamy się usprawnienia procedury cywilnej w dziale spornym jak i egzekucyjnym oraz zmian w przepisach o kosztach sądowych. Jako zasadnicze postulaty w tym przedmiocie wysuwamy:

Postępowanie sporne

I) Zmiana postanowień art. 10 pkt. 3 b. k. p. c. w kierunku przekazania sporów z umowy najmu, powyżej 1.000 zł „ratione valoris“ Sądom Okręgowym.

II) Sprawy z art. 13 § 2 pkt. 3 — 6, a więc z dziedziny prawa autorskiego, ochrony własności przemysłowej i z czynów nieuczciwej konkurencji, jako wymagające specjalizacji winny być:

a) skupione w ręku stałych referentów;

b) sędziowie handlowi winni być specjalnie powoływani do tego działu orzecznictwa handlowego.

III) Uchylenie nieżyciowego przepisu art. 145 k. p. c. o obowiązku ustanowienia miejsca zamieszkania dla doręczeń.

IV) Uchylenie przepisu art. 432 k. p. c. i stosowanie przy doręczeniach S. N. przepisów ogólnych.

V) Dopuszczenie podejmowania czynności procesowych przez stronę w drodze telegraficznej, analogicznie do przepisów art. 220 k. k., art. 110 pkt. b. rozp. Prez. Rzplitej z dnia 27.X.1932 r. (D. U. R. P. Nr. 94, poz. 806/1932 o N. T. A.), art. 40 i 15 Rozp. Prez. o postępowaniu administracyjnym (D. U. R. P. Nr. 36, poz. 341/28).

VI) Należy nie tamując zasady ustności wprowadzić zgodnie z jednolitą prawie opinią Komisji Kodyfikacyjnej, w postępowaniu przed Sądem Okręgowym **„obligatoryjną odpowiedź na pozew z rygorem zaoczności“**, kryjącą się z zasadą przymusu adwokackiego w postępowaniu przed Sądem Okręgowym. Obecna instytucja „fakultatywnej odpowiedzi“, unormowana w art. 222 k. p. c. nie wykazała celowości.

Obligatoryjna odpowiedź na pozew przyczyni się kapitalnie do przyspieszenia postępowania oraz dla grutnownego ujęcia punktów spornych i do skoncentrowania materiału procesowego.

VII) W zakresie ogłaszania i doręczania wyroków należy wprowadzić następujące zasady:

1) każdy wyrok w sprawach (powyżej 100 zł) winien być z urzędu w ciągu 2 tygodni od daty ogłoszenia, uzasadniony na piśmie, a wypis wyroku z uzasadnieniem powinien być doręczony stronom.

2) termin do wywodu środka prawnego liczyć się winien od daty doręczenia wyroku — z wyjątkiem spraw do 100 zł, w których winno się ogłaszać ustne uzasadnienie przy ogłoszeniu sentencji wyroku i termin do apelacji winien biec od ogłoszenia sentencji, przyczyn wyroku z uzasadnieniem się nie doręcza.

VIII) W interesie ujednolicenia treści orzecznictwa i wpływania drogą kontroli i tłumaczenia prawa Instancji Kasacyjnej na wyrokowanie i praktykę prawną, należy przynajmniej czasowo obecnie, t. j. w chwili wejścia w życie k. p. c., kodeksu zobowiązań i kodeksu handlowego, prawa upadłościowego i układowego, rozszerzyć dopuszczalność kasacji, również w sprawach poniżej 500 zł, przyjmując inne kryterium jako podstawy do zaskarżenia, aniżeli formalna — pieniężna — wartość przedmiotu sporu.

IX) Zmiana art. 11 i 15 rozp. Prez. Rzplitej z 24.X.1934 r. o kosztach sądowych — przez nałożenie obowiązku składania opłat przy wnoszeniu pism pod rygorem nieprzyjęcia pisma (analogicznie do art. 13 rozp. o kosztach sądowych).

Postępowanie egzekucyjne

I) Komorników należy przekształcić na urzędników zawodowych, urzędujących w Sądzie pod kierownictwem i kontrolą sędziów, a gdyby koncepcja ta była niemożliwą, przyjąć zasadę swobodnego wyboru komorników.

II) Obniżyć wydatnie taksy egzekucyjne w 1-szym rzędzie przez uchylenie udziału Skarbu Państwa w tych opłatach.

III) Obniżyć minimum pieniężne wolne od zajęcia egzekucyjne kwoty 100 zł do wysokości 80 zł. (zmiana art. 575 k. p. c.).

IV) Zaliczyć do niepodlegających egzekucji przedmioty niezbędne do wykonywania handlu (lada — i waga) art. 570 k. p. c.

V) Zastrzec uprzywilejowane pierwszeństwo zaspokojenia przy rozdziale ceny licytacyjnej dla kupców za dostarczone artykuły codziennej potrzeby (zmiana art. 796 k. p. c.).

VI) Uchylić przepisy szczególnej ustawy o zaopatrzeniu emerytalnym wojskowych o niedopuszczalności egzekucji z poborów emerytów wojskowych.

VII) Skrócić terminy w postępowaniu egzekucyjnym z ruchomości.

Kodeks żywnościowy

Obecne przepisy normując dozór nad obiegiem środków żywności, rozrzucone w licznych odrębnych rozporządzeniach i okólnikach regulują niektóre zagadnienia zbyt drobiazgowo i rygorystycznie, pozostawiając szereg nie mniej istotnych zagadnień nieuregulowanych.

Należy zatym w zakresie dozoru nad obrotem żywnością zrewidować i scalić szczegółowe rozporządzenia w jednolitym kodeksie żywnościowym, który upraszczając i usuwając nadmiar przepisów stanie się regulatorem wszelkich spraw związanych z handlem spożywczym.

Zanim jednak ta żmudna praca zostanie ukończoną, należy doraźnie znowelizować zasadnicze w tym zakresie rozporządzenia o dozorze nad artykułami żywności z dnia 22.III.1928 r. (D. U. R. poz. 343/28).

W szczególności stojąc na stanowisku odpowiedzialności karnej za winę własną należy wprowadzić zasadę, iż kupiec odpowiada:

a) za szkodliwość dla zdrowia zbywanych artykułów żywności,

b) podrobienie lub sfałszowanie zbywanych artykułów żywności,

c) fałszywe lub nienależyte oznaczenie zbywanych artykułów żywności — o ile stan ten t. j. szkodliwość podrobienia, sfałszowanie lub fałszywe oznaczenie spowodował (zawinił) lub zbywając je już w tym stanie przedmiotu chyba wiedział, lub powinien był dokładając sumienności uczciwego kupca, widzieć.

Pozatym należy przy obowiązującej nowelizacji uwzględnić następujące dalsze postulaty:

1) należy wydatnie obniżyć dotychczasowe wygórowane opłaty za zbadanie,

2) unormować jednotorowe działanie władz dozoru, t. j. w ośrodkach miejskich, w których istnieją Miejskie Pracownie Chemiczne, badanie środków żywności, należy powierzyć im wyłączność dozoru z wyłączeniem Państw. Zakładów Badania Żywności (Higiena).

3) uregulować jednolicie tryb wykonywania dozoru przez wydanie instrukcji dla organów dozorów w trybie rozporządzenia przy

równoczesnym zapewnieniu kupcowi należytych środków obrony przed dowolnością oskarżenia.

Kończę i stwierdzam, iż prawo nietylko normuje życie społeczne, ale samo pozostaje pod jego wpływem. Można powiedzieć, że często społeczeństwo ma takie prawo na jakie samo zasłużyło.

Zarówno samo ustawodawstwo, jak przedewszystkim praktyka sądowa, która właściwie je realizuje, zależy w szerokiej mierze od tego, jak społeczeństwo z prawa korzysta, jak je stosuje i jak go umie bronić.

Tymczasem szczególnie w dziedzinie omawianej ustawodawstwa gospodarczego np. co do nieuczciwej konkurencji znaków towarowych, patentów i t. p. uderzająca jest mała znajomość prawa w szerokich kołach kupiectwa. Bardzo często zainteresowany kupiec nie wie zupełnie jakie możliwości mu przysługują, nie wyciąga w ogóle właściwych korzyści i nie dochodzi uprawnień, jakie rzeczywiście z posiadanych praw wynikają, a przez to traci często poważne wartości.

Nic dziwnego więc, że i dotychczasowa judykatura sądowa w małej tylko mierze wyzyskuje możliwości istniejących już ustaw, skoro sprawy podawane orzecznictwu sądów to najczęściej represje wobec uchylającego się wyraźnie od zobowiązań kontrahenta, a rzadko przeprowadzanie jakiejś planowej akcji dla pełnego wyzyskiwania praw z ustawy wynikających.

To też w pierwszym rzędzie odpowiednie uświadomienie kupiectwa o istocie i zakresie uprawnień ustawowych, oraz o dopuszczalnych środkach prawnych może wywołać celowe i pozytywne współdziałanie z ustawą, bez czego każda ustawa pozostanie martwą literą.

Powtóre — i tu widzę właśnie szeroką i doniosłą rolę organizacyj kupiectwa, wiadome jest, że judykaturę, a więc i całokształt praktyki sądowej można urabiać przez umiejętne i planowe przeprowadzanie tez zasadniczych w wypadkach praktycznych. Przecież szereg ustaw, które z początku wywoływały wyroki niezmiernie radykalne (ochrona lokatorów, prawo pracy i t. p.) doznawały znacznego zracjonalizowania przez judykaturę, która usunęła szereg krańcowych, często szykan dawniej pod osłoną ustawy dokonywanych.

Jasne jest, że jednostka ma tu przeważnie zbyt ograniczone środki. Trafia się jeszcze, że większe koncerny przemysłowe rozporządzające poważniejszym materiałem doświadczeń i środków, poświęcają tej sprawie uwagę. Naogół jednak poszczególny kupiec czy przedsiębiorca dąży przedewszystkim do uniknięcia sporu w ogóle, a jeżeli go ma, do zlikwidowania najszybciej i najtaniej. Często też konkretna sprawa, którąby mógł przeprowadzić sądownie, nie jest dość charakterystyczna, często znów wzgląd na środki materialne zniechęcają do wyczerpywania instancji.

Organizacje kupieckie rozporządzają większym materiałem pod każdym względem. Umiejętny wybór spraw, najbardziej nadających się do wstępnego i zasadniczego postawienia kwestii, następnie zaś celowe przeprowadzenie, zapewnienie należytego zastępstwa i w ogóle

cała „polityka procesowa" jest więc dla niej dostępna, tak gdzie jednostka może się nie czuć na siłach.

Należy przeto podnieść, że uświadomienie ogółu interesowanych oraz zorganizowana obrona praw przez organizacje kupieckie może być najskuteczniejszym środkiem do pozytywnego **zrealizowania zasad ustawodawstwa gospodarczego,** które już obecnie w obowiązującym prawie się mieszczą, a tylko w braku odpowiedniego stosowania w praktyce są bardzo często tylko martwą literą.

Tylko tą drogą „prawo prawników" może się stać „prawem społeczeństwa".

Prezes Zarządu Centralnego Związku Detalicznego Kupiectwa Chrześc. R. P.

WACŁAW MIERZEJEWSKI

Handel a administracja

Mamy omówić wpływ działalności administracji Państwa na bieg życia w naszych przedsiębiorstwach, a więc wpływ administracji na handel.

Sprawy te nie są kupiectwu obce, sprawy te są nam wszystkim dobrze znane, gdyż wszyscy spotykamy się z nimi, nazbyt niestety często w naszym życiu codziennym.

Chciałbym stwierdzić, że nie jest ani lekko, ani przyjemnie poddawać krytyce działalność naszej własnej polskiej administracji Państwa i, jeżeli dzisiaj, przed Komisją Kongresu Kupiectwa Chrześcijańskiego, sprawę tę postawiono na porządek dzienny, to dlatego, że zagadnienia te są dzisiaj nader ważne, nie tylko dla nas, jako środowiska zainteresowanego bezpośrednio, lecz dla istoty rozwoju handlu w Polsce.

By wytworzyć sobie jasny obraz stosunków, jakie zaistniały pomiędzy administracją Państwa i kupiectwem, zastanowimy się ogólnie nad wytworzoną sytuacją.

Jeżeli rozejrzymy się po świecie, to stwierdzimy, że ustroje gospodarcze wielu państw cechuje obecnie zwiększona działalność czynnika państwowego.

Państwa o ustroju t. zw. totalnym, wprowadziły gospodarstwo planowe, regulując całokształt zagadnień gospodarczych i pozostawiając jednostce prawo własności warsztatu pracy. Jednak swoboda dysponowania warsztatem pracy jest tak ograniczoną, że w istocie pozbawia się jednostkę prawa do samodzielnego kierowania i wytycza jej się niemal że każdy krok. Oczywiście, że taka działalność Państwa musi być oparta o wielką ilość przepisów, rozporządzeń, no i sankcji karnych za lada uchybienie.

W Polsce nie mamy gospodarstwa planowego, mamy natomiast przerost działalności czynnika administracyjnego i nadmierne rozbu-

dowanie działalności Państwa, i niestety, w ten sposób z biegiem wprowadzono, do pewnego stopnia, bezplanowy interwencjonalizm.

Doprawdy, trudno jest ocenić, czy na dalszą metę jest więcej szkodliwe gospodarstwo planowe, czy bezplanowa interwencja Państwa.

Przecież, jeżeli wziąć pod uwagę niski stan gospodarczy, to niewątpliwie musimy stwierdzić, że posiadamy przerost urzędów. Czy to w administracji ogólnej, skarbowej, socjalnej, we wszystkich dziedzinach urzędowych Państwa, a nieraz i samorządowych nastąpił tak niesłychany rozrost urzędów, a w ślad za tym i ustaw, rozporządzeń, przepisów i okólników, z całą lawiną czynności urzędowych, że kupiec gubi się w tym labiryncie.

Podczas gdy w naturze handlu leży żywość i szybka inicjatywa, wymagająca maksymalnej swobody działania — u nas każda niemal czynność kupca zaczepia się o przepis. Wrosła w psychikę naszej administracji tendencja do stałej interwencji, kontrolowania, regulowania czynności handlowych. Jeżeli dodać do tego, że zasadniczo inaczej wygląda sprawa w decyzjach ministerialnych, najczęściej zaś inaczej w wykonaniu niższych władz administracji, to sytuacja w istocie stała się niewesoła.

Średnie przedsiębiorstwa handlowe, zatrudniające po kilku pracowników, nie są finansowo tak silne, by dla stałego komunikowania się z urzędami mogły zatrudnić radcę prawnego, narażone są na stałą kolizję z czynnikami administracji.

Małe przedsiębiorstwa handlowe, zatrudniające tylko właściciela, nie są zupełnie w możności załatwiać czynności urzędowych, gdyż nie mają kim się wyręczyć i są w sytuacji jeszcze trudniejszej.

Oczywiście, istnieje droga omijania istniejących przepisów, omijania prawa i droga ta stała się przywilejem pewnej części kupiectwa, stawiając je w ten sposób na stanowisku uprzywilejowanym.

Cały ten z natury rzeczy trudny stan istnieje już przy właściwym sposobie urzędowania. Do jakich jednak perturbacyj dochodzi, jeżeli przymusowy interesant w urzędzie jest traktowanym nieufnie, podejrzliwie, a nieraz niegrzecznie i lekceważąco?

Należy przyznać, że zarządzenie Pana Premiera i Ministra Spraw Wewnętrznych w ostatnich czasach wpłynęło dodatnio na sposób odnoszenia się urzędów do obywateli, jednak to nie wystarcza i przerost biurokratyzmu nie został usanowany.

Istniejąca tendencja niektórych urzędów do rozszerzenia swoich wpływów, przy braku odwagi do decyzji i stąd wypływającej chęci do przerzucenia spraw na inny urząd lub wydział, załamuje odporność psychiczną, niejednego solidnego kupca, chcącego skrupulatnie wypełnić wszystkie obowiązki, wypływające z przerostu „czynności urzędowych".

Wielokrotnie już stwierdzaliśmy i dziś to podkreślamy, że rozproszkowanie decyzji w sprawach handlowych w różnych resortach i urzędach, niejednokrotnie przy braku koordynacji, hamuje normalny rozwój handlu. Handel artykułami przemysłowymi cieszy się opieką Ministerstwa Przemysłu i Handlu, handel rolny — Minister-

stwa Rolnictwa, handel spółdzielczy — w Ministerstwie Skarbu, handel komunalny i regulowanie cen — w Ministerstwie Spraw Wewnętrznych.

Czy w tych warunkach łatwe jest administrowanie? Czy możliwe jest ustalenie jednolitych podstaw polityki handlowej?

Jeżeli dodać do tego, że przy kolizji interesów schodzą sprawy handlu na plan dalszy, to staje się jasnym, że bardzo często interesy kupiectwa pozbawione są zupełnie obrony.

W szczególności poszkodowanym jest dotychczas handel wewnętrzny, gdyż zainteresowania Ministerstwa Przemysłu i Handlu obracały się raczej koło zagadnień handlu zagranicznego i polityki traktatowej, — sprawy zaś handlu wewnętrznego odstępowano bez żalu, a może i z przyjemnością innym resortom. Musimy jeszcze raz podkreślić nasz zasadniczy postulat: o ile obowiązku nad troską o całe życie gospodarcze nie złączy się w jednym ministerstwie gospodarki narodowej, to wszystkie sprawy handlowe, bez względu na przedmiot handlu, lub prawną formę handlu, **winny być skoncentrowane w jednym departamencie względnie podsekretariacie** stanu w obecnym Ministerstwie Przemysłu i Handlu.

A teraz następna sprawa, sprawa czynności kontrolujących i nadzorujących handel ze strony administracji Państwa.

Musimy sobie szczerze powiedzieć, że ojców, drących nas za uszy, mamy bardzo dużo, natomiast ojców, którzyby nam pomogli, opiekowali się nami, nie mamy wcale. W pierwszej kolejności wysuwamy sprawę reglamentacji cen i nadzoru nad cenami. Jest to jedno pasmo udręczeń kupiectwa detalicznego.

Reglamentacja cen, pozostałość z czasów wojny i dewaluacji, odżyła ostatnio i to w formach, w jakich nie istniała, w czasie dewaluacji.

Rozumiemy, że przy bardzo niskim dochodzie społecznym w Polsce, bodajże czy nie najniższym spośród państw kulturalnych, wielkie zainteresowanie, jak konsumenta tak i producenta w rozdziale dochodów, o którym do pewnego stopnia decyduje wysokość cen. Rozumiemy, że z tych sfer istnieje nacisk na czynniki rządowe, ażeby wpływały na kształtowanie się cen. Ponieważ dla konsumenta miarodajna jest cena w ostatnim ogniwie procesu produkcyjnego, a więc u detalisty, może nawet potrafimy zrozumieć sfery konsumenckie, domagające się regulowania cen w handlu, — i oczywiście dla szerokich warstw konsumentów zrozumiałe są instytucje w rodzaju „Urzędu do walki z lichwą", lub „Cen maksymalnych".

Musimy jednak stwierdzić, że represje w stosunku do drobnego kupca i przekupki na rynku problemu ceny nie załatwią i że problem kształtowania się cen jest niewątpliwie jednym z najbardziej zawiłych procesów gospodarczych. Musimy podkreślić, że regulowanie układu cen nie jest zagadnieniem policyjno - administracyjnym, które Pan Wojewoda lub Starosta może załatwić w formie wyznaczenia cen maksymalnych.

Natomiast musimy stwierdzić, że problem kształtowania się cen może być załatwiony jedynie w formie dobrze przemyślanej polityki gospodarczej.

Wyznaczenie cen nie pozostawiających kupcowi nie tylko żadnego zysku, lecz nie pokrywających jego wydatków handlowych, rozgorycza kupiectwo, zniechęca do zawodu i obniża i tak już dość prymitywny aparat wymiany. Represje te, poza destrukcją i rujnowaniem aparatu wymiany, nic pożytecznego nie wnoszą.

Rewizje w składach mąki i kaszy, przeprowadzone celem ujawnienia zapasów, doprowadziły do zlikwidowania składów tych artykułów, pozbawiając miasto na zimę zapasu tych towarów i wpływając nie na obniżenie ceny, lecz odwrotnie, na silne wahania cen, w rezultacie zaś na ich podniesienie.

Stwierdzamy, że handel nie jest kartelem ograniczonej ilości osób, kartelem, konserwującym w sobie nadmierne dochody. Gdy tylko w jakimkolwiek artykule koniunktura przynosi większe zyski, duży napływ tego właśnie artykułu wprowadza na rynek większe jego ilości i w wyniku zmniejsza cenę. Konkurencja działa, działa nadal i wiemy najlepiej, ile mamy obecnie skarg, przy braku odpowiedniego ustawodawstwa, na nieuczciwą konkurencję.

Krytyczne uwagi nasze wobec policyjnych metod w formie urzędowych cen maksymalnych nie znaczą wcale, iżbyśmy nie rozumieli potrzeby prowadzenia polityki cen.

Potrzeba prowadzenia polityki cen istnieje. Nie należy jednak czynić tego za pomocą represyjnej polityki policyjnej, lecz przez prowadzenie odpowiedniej **zapobiegawczej polityki gospodarczej.** Bezpośrednimi narzędziami właściwej polityki gospodarczej są: polityka celna, podatkowa, kredytowa, taryfowa — pośrednimi; cała polityka budżetowa. Przez zmniejszenie budżetu konsumcyjnego Państwa i samorządu możnaby powiększyć wydatki na budowę dróg, kanałów, rzeźni, hal targowych, chłodni. Zamiast administracyjnego regulowania cen, wskazanym jest raczej ujawnianie procesów kształtowania się ceny przez rozbudowanie obrotów giełdowych, komisji notowań itd.

Odpowiednim operowaniem powyższymi elementami pośrednimi i bezpośrednimi, można odpowiednio wpłynąć na wszystkie czynniki, jak produkcji, tak i wymiany, w kierunku pożądanej wysokości cen. Wyznaczanie więc cen maksymalnych zasadniczo nie powinno mieć miejsca.

Dziwi nas jednak, że niektóre skartelizowane dziedziny produkcji w odpowiedzi na zarzuty, iż mają za wysokie ceny, próbowały stanowisko swe bronić wysokimi kosztami pośrednictwa.

W końcu stwierdzamy, że wszelki wpływ na ceny ze strony czynników administracyjnych winien być czyniony w porozumieniu z samorządem gospodarczym, względnie z organizacjami zawodowymi, — gospodarczymi.

Omawiamy szerzej zagadnienie regulowania cen w handlu, dlatego, że problem ten powodował wiele słusznych żalów wśród detalicznego kupiectwa. Kupiectwo nie może zrozumieć, dlaczego w tych zagadnieniach ma być kozłem ofiarnym.

Sprawą następną, na którą uskarżają się szersze warstwy kupieckie, są t. zw. zarządzenia sanitarne. Przy braku metod badania

technicznego i oceny, przy braku definicji poszczególnych artykułów, przy dwutorowości dozoru nad artykułami spożywczymi, przepisy, normujące obrót artykułami sanitarnymi, pod względem sanitarnym, wyprzedziły potrzeby życia.

Stwierdzam, że stan sanitarny sklepów spożywczych w Warszawie podniósł się o wiele więcej przez urządzane przez Zarząd Miejski m. st. Warszawy Konkursy Czystości, niż przez politykę kar i grzywien.

Przy dzisiejszych ciężkich warunkach gospodarczych kupiectwa i trudnościach mieszkalnych, nieistotnym wydaje nam się zbyt rygorystyczny stosunek władz administracyjnych w żądaniu usunięcia przejść ze sklepów do mieszkań.

Nieistotną i nieżyciową jest w wielu wypadkach odpowiedzialność kupca za sprzedawany towar.

Mamy przecież sporządzane protokóły karne za farbowany ryż, groch lub kaszę.

Natomiast, jeżeli chodzi o momenty, gdy ze strony władz administracyjnych należałaby się nam opieka i pomoc, to w tych wypadkach jesteśmy jej pozbawieni, — i nie możemy się doczekać uregulowania sprawy nielegalnego handlu domokrążnego, ulicznego, handlu w urzędach państwowych i samorządowych, uprawianego przez domokrążców, handlowania na targach towarami nie dopuszczonymi do handlu na targach tygodniowych.

Ojciec nas tylko bije, pomóc nam natomiast nie chce.

Należy nam jeszcze omówić te czynności administracji Państwa, kiedy to czynnik prawno-publiczny występuje w roli, czy to producenta, czy też kupca.

Musimy stwierdzić, że Państwo i samorządy posiadają jeszcze liczne i dotąd niewykonane obowiązki inwestycyjne w dziedzinie urządzeń użyteczności publicznych, a więc: drogi, kanały, gazownie, rzeźnie, hale targowe, wodociągi i, że nie widzimy istotnej potrzeby, by Państwo sięgało do tych dziedzin gospodarczych, które z powodzeniem wykonać może inicjatywa prywatna.

O ile możemy zrozumieć jeszcze czynności produkcyjne Państwa w zakresie monopoli państwowych, to wykonanie czynności handlowych, czynności dystrybucyjnych przez Państwo i samorząd jest już zgoła niewskazane i niecelowe, gdyż zmniejsza zakres czynności handlu, rozwój zaś handlu w Polsce jest szczególnie pożądany.

A więc: **monopole państwowe.** Jeżeli przesłanki gospodarcze i dochodowość monopoli dla Skarbu Państwa nie mogą być zastąpione przez dochody z opłat akcyzowych, to tylko w tym wypadku możemy uznać istnienie monopoli państwowych za celowe.

Ogólnie co do polityki sprzedaży monopoli państwowych wysuwamy następujące zastrzeżenia:

Pierwszym zasadniczym, wielokrotnie już stwierdzonym postulatem naszym jest sprawa zawierania umów przez monopole państwowe z zawodowymi kupcami.

Eliminowanie zawodowego kupiectwa na korzyść instytucji i osób zasłużonych nie wprowadza w życie gospodarcze momentów pozytywnych, usprawniających aparat handlowy.

Rozumiemy potrzebę okazania pomocy przez Państwo osobom specjalnie zasłużonym oraz pożytecznym instytucjom społecznym. Nie możemy natomiast zrozumieć, dlaczego pomoc ta obciąża tylko jedną warstwę społeczeństwa. Handel artykułami monopolowymi powinien przejść w ręce kupieckie, traktujące handel, jako swój zawód.

Następnym w tym zakresie naszym postulatem jest sprawa polityki rabatowej monopoli państwowych.

Handel artykułami monopolowymi winien być zorganizowany na takich warunkach handlowych, które są zgodne z podstawowymi zasadami kalkulacji kupieckiej. Tymczasem przy każdej okazji monopole państwowe redukują rabaty i w niektórych wypadkach artykuły monopolowe sprzedawane są przez kupiectwo z wyraźną stratą.

Wybitnym przykładem niekonsekwentnej polityki sprzedaży jest działalność dystrybucyjna Monopolu Solnego. Przy sprzedaży soli hurt prawie że nic nie zarabia, detal zaś pracuje przy stracie, wynoszącej koło 1½ proc. Nic też dziwnego, że handel spożywczy wstrzymuje się od prowadzenia soli i zachodzą często wypadki, iż we wsiach i w niewielkich miasteczkach w ogóle soli nabyć nie można.

Stwierdzamy, że polityka Monopolu Solnego szkodzi zarówno konsumentowi, kupcowi, jak i Skarbowi Państwa.

Na podobną drogę wkracza obecnie i Monopol Tytoniowy.

Ciekawym jest, że, gdy prywatny przemysł tytoniowy przed 1924 r. dawał handlowi zysk brutto w średnim koło 18%, to po wprowadzeniu monopoli detaliści otrzymywali początkowo koło 10% rabatu, obecnie zaś, zgodnie z istniejącymi projektami kupiectwo osiadłe otrzymywać będzie 5 i 6%.

Stosunkowo znośną politykę rabatową prowadzą: monopol spirytusowy i zapałczany.

A teraz coś nie coś o przedsiębiorstwach państwowych.

Chociaż nie jest to dziedzina specjalnie handel obchodząca, jednak należy stwierdzić, że pomimo najróżniejszych przywilejów przedsiębiorstwa państwowe są niejednokrotnie deficytowe i straty znajdują zawsze bezpośrednie, lub pośrednie, pokrycie ze środków publicznych.

Wynika stąd podwójna szkoda, gdyż nierówną konkurencją niszczone są przedsiębiorstwa prywatne, zaś kosztowną formę gospodarki i straty opłacać musi obywatel polski z dochodu, który i tak jest już niemal najniższym w dochodzie społecznym świata.

Przedsiębiorstwa państwowe zwężają możliwości pracy handlu, przemysłu i rzemiosła, na których opierają się w wielkiej mierze dochody Państwa. Bez większego błędu można stwierdzić, że im większy jest etatyzm, tym biedniejsze społeczeństwo, gdyż siła płatnicza społeczeństwa zmniejsza się w miarę rozrostu działalności gospodarczej czynnika prawno-publicznego.

Do najczęściej spotykanych zarzutów, wysuwanych przez kupiectwo z zakresu przedsiębiorczości państwowej należą:

warsztaty więzienne, które poza ogólnymi przywilejami ko-

rzystają z siły roboczej więźnia, — i niejednokrotnie zaopatrzone w urządzenia mechaniczne, produkują masowo towary na rynek,

handel w szkołach i sklepikach szkolnych pod presją nauczycielstwa i władz szkolnych zaopatruje młodzież szkolną w najrozmaitsze przedmioty,

lasy państwowe systematycznie eliminują prywatny handel, docierając niejednokrotnie do konsumenta, zaś do instytucji publicznych mają zapewnioną dostawę bez przetargów.

Państwowe Zakłady Tele i Radiotechniczne, Państwowa Wytwórnia Uzbrojenia, Państwowe Zakłady Umundurowania, prowadząc produkcję z różnych luksusowych wyrobów, posiadają własne sklepy detaliczne, eliminując handel. Polska Agencja Telegraficzna i Reklama Pocztowa prowadzą na uprzywilejowanych warunkach szereg czynności handlowych. Państwowy Bank Rolny przejął dyspozycję handlu nawozami sztucznymi. Ubezpieczalnie Społeczne mają własne apteki, Drukarnie państwowe, różne instytucje państwowe i urzędy centralne organizują własne centralne zakupy i zaopatrują podwładne sobie urzędy w najrozmaitsze towary, tworzą nieraz w tym celu całe aparaty administracyjne.

A teraz działalność gospodarcza naszych samorządów:

Samorządy komunalne wszczęły w bieżącym roku dużą akcję za podwyżką finansów komunalnych.

Niestety, z żądaniem o podniesienie podatków na cele inwestycyjne nie szły w parze prace nad likwidacją różnych przedsiębiorstw gospodarczych, których prowadzenie nie leży w zakresie zadań samorządu terytorialnego. Przedsiębiorstwa te niejednokrotnie powodują poważne bezpośrednie deficyty, nie mówiąc już o stratach pośrednich, które ponosi samorząd, zmniejszając ilość przedsiębiorstw prywatnych, z których Miasto miało dobrych płatników podatków i opłat samorządowych.

Szereg miast prowadzi handel detaliczny najróżniejszymi towarami. Niektóre miasta prowadzą jadłodajnie, kawiarnie, kina i sklepy.

Nie negujemy potrzeby prowadzenia przez miasta zakładów użyteczności publicznej, nie widzimy jednak powodów, by gazownie i elektrownie zajmowały się handlem detalicznym.

Rozumiemy, że miasta nasze mają wielkie potrzeby inwestycyjne i potrzebują dochodów na inwestycje, lecz droga prowadzi nie tylko przez nowe podatki, których osłabiony obywatel płacić już nie może. Równocześnie należałoby kasować dotychczasową niewłaściwą działalność gospodarczą i uprościć zbyt rozbudowaną administrację.

Na zakończenie chcę stwierdzić, że obrady Kongresu Kupiectwa Chrześcijańskiego przypadają w chwili, gdy społeczeństwo polskie zaczyna zmieniać psychikę w ustosunkowaniu się do kupiectwa chrześcijańskiego. Przychylne ustosunkowanie się do handlu przenika i do psychiki naszego aparatu urzędniczego. Miejmy nadzieję, że niedalekim jest już czas, gdy zarówno włościanin, mieszczanin, jak i urzędnik państwowy zrozumieją prawa i obowiązki kupca w dążeniu przez rozwój handlu do wielkości i potęgi Polski.

PODKOMISJA E

Podkomisja Handlu Zagranicznego obradowała pod przewodnictwem viceprezesa Naczelnej Rady p. Stefana Barcikowskiego. W Prezydium Komisji zasiedli ponadto pp: Stefan Kałamajski—prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Poznaniu, Leon Chudziński — viceprezes Wielkopolskiego Związku Chrześcijańskich Zrzeszeń Kupieckich, Wacław Karczewski, radca Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, członek Zarządu Stowarzyszenia Kupców Polskich i Koła Kupców Handlu Zagranicznego, Stanisław Lambert — prezes Koła Kupców Handlu Zagranicznego i radca Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie.

Pan prezes Stefan Barcikowski, otwierając obrady powitał przedstawicieli Ministerstwa Przemysłu i Handlu w osobach naczelnika wydziału handlu zagranicznego p. St. Budzyńskiego i kierownika referatu reglamentacyjnego p. Czesława Brzozowskiego, podziękował wszystkim obecnym za liczne przybycie (obecnych ca 120 osób) i udzielił następnie głosu p. prezesowi Stefanowi Kałamajskiemu. P. prezes Kałamajski wygłosił referat p. t. „Polityka Handlu Zagranicznego w chwili obecnej". Referat jak i zgłoszone rezolucje zostały przyjęte oklaskami. Po referacie przewodniczący otworzył dyskusję. W dyskusji głos zabierali pp: prezes Leon Chudziński z Poznania, pułkownik Mieczysław Wężyk z Warszawy, Jan Sojka z Zakopanego, Stanisław Barełkowski z Poznania, Władysław Buszek ze Lwowa, Leonard Kotnowski z Łodzi.

Pan pułkownik Wężyk zwraca uwagę na konieczność powiększenia obrotów Polski z zagranicą i uzyskania wysokiego salda dodatniego w bilansie handlowym, przejścia do polityki liberalnej, zmniejszenia formalności i przyśpieszenia wydawania decyzyj przez instytucje administrujące handlem zagranicznym oraz na konieczność unarodowienia polskiego handlu zagranicznego.

Pan Sojka stawia wniosek powołania do życia banku, któryby miał za cel finansowanie importu i eksportu chrześcijańskiego. Opanowanie przez kupiectwo chrześcijańskie handlu zagranicznego uwa-

ża za jeden z najważniejszych momentów, prowadzących do przejęcia handlu w polskie ręce.

Pan St. Barełkowski zwraca szczególną uwagę na niesłuszne faworyzowanie firm gdańskich w kontyngentach importowych.

Pan Wł. Buszek mówił o znaczeniu emigracji polskiej w U.S.A. dla polskiego handlu zagranicznego w szczególności.

Pan Kotnowski z Łodzi podnosi sprawę niedostatecznego opiekowania się Izb Przemysłowo-Handlowych firmami chrześcijańskimi. Na tym dyskusję wyczerpano i głos zabrał p. prezes Leon Chudziński, który wygłosił referat na temat: „Rola emigracji w handlu zagranicznym". Liczne brawa nagrodziły wypowiedziany referat i rezolucje.

W dyskusji nad referatem zabierali głos: pan Buszek z Łodzi, wyrażając uznanie dla referenta, oraz p. Jachimski z Krakowa, który zwrócił uwagę na konieczność rozbudowy polskich placówek ekspedycyjnych.

Drugi dzień obrad

Trzeci i ostatni referat w Komisji Handlu Zagranicznego wygłosił p. Stanisław Lambert na temat: „Rola kupca w Handlu Zagranicznym". Referat i rezolucje przyjęto hucznymi oklaskami. Po referacie przewodniczący otworzył dyskusję. W dyskusji głos zabierali pp:

Jachimski z Krakowa — opowiada się za radykalnym powiększeniem kontyngentów importowych dla kupców chrześcijan.

P. pułk. Mieczysław Wężyk z Warszawy porusza ponownie sprawę usprawnienia administracji.

P. Gałecki z Warszawy mówi o celowości kursów eksportowych, organizowanych przez Związek Polaków zagranicą i konieczności przygotowania jak największej liczby zdolnych agentów.

P. Sikorski z Płocka zwraca uwagę na konieczność zmniejszenia importu do Polski artykułów zagranicznych, wyprodukowanych z polskich surowców. Uważa, że sprawę tę możnaby chociaż częściowo załatwić przez zniesienie podatku spożywczego i akcyzy dla artykułów produkowanych na eksport.

P. Mager opowiada się za zniesieniem kontyngentów gdańskich, gdyż inaczej firmy gdyńskie nie mogą wytrzymać konkurencji.

P. radca Wacław Karczewski mówi o konieczności zwiększenia udziału Polski w obrotach międzynarodowych, uwypuklając, jakie miałoby to znaczenie dla ekonomicznego życia Polski. Wyraża przekonanie, że gruntownie przemyślane rezolucje doczekają się realizacji.

P. Jaworski z Gdańska mówił o położeniu firm polskich w Gdańsku.

P. Stefaniak z Łodzi podkreśla znaczenie ekspedytorów w handlu zagranicznym.

P. dyr. Sobecki prosi zebranych, ażeby podali do wiadomości możliwie jaknajliczniejszego grona, że w Berlinie istnieje „Bank Słowiański", z którego usług pożądanem jest, ażeby kupcy i przemysłowcy polscy korzystali w jaknajszerszej mierze.

P. Filarewicz z Częstochowy stawia wniosek, ażeby żydzi nietylko byli pozbawieni prawa handlu dewocjonaliami, ale również i eksportowania dewocjonalii.

Po dyskusjach referenci udzielali szczegółowych wyjaśnień we wszystkich podnoszonych kwestiach.

Rezolucje wraz z uwagami, które wpłynęły w toku dyskusji, postanowiono przekazać Głównej Komisji Redakcyjnej.

Wobec wyczerpania listy osób zapisanych do głosu, przewodniczący uznał porządek obrad za wyczerpany i dziękując raz jeszcze za żywy udział zebranych w pracach Komisji, obrady zamknął.

Prezes Izby Przemysłowo - Handlowej w Poznaniu

STEFAN KAŁAMAJSKI

Polityka handlu zagranicznego w chwili obecnej

I. Międzynarodowe stosunki gospodarcze i międzynarodowa polityka handlowa

Wyznaczony mi temat referatu „Polityka handlu zagranicznego w chwili obecnej" rozumiem w ten sposób, że ze względu na w dużym stopniu praktyczny cel kongresu uwypuklenia niedomagań handlu polskiego i jego potrzeb, poza pewnymi postulatami natury ogólniejszej powinienem w referacie moim uwzględnić te wszystkie momenty i postulaty, które z tematem się wiążą, i które kupiectwo polskie za ważne dla siebie uznaje. Stąd w referacie moim poruszam niektóre kwestie, które możnaby ewentualnie uznać za wykraczające nieco poza zadania mi nakreślone, jednokowoż ponieważ kwestie te nie mieszczą się w ramach innych referatów, a z tematem mojego bezpośrednio się wiążą, uważałem za celowe nakreślony mi temat interpretować nieco rozszerzająco.

Wojna światowa wywołała przewrót w dziedzinie międzynarodowej współpracy gospodarczej. Przed r. 1914, a więc w okresie panującego na ogół liberalizmu gospodarczego, obroty międzynarodowe napotykały na stosunkowo nieznaczne utrudnienia. Zarówno wymiana towarowa, jak ruch migracyjny, jak wreszcie i obroty kapitałowe, odbywały się w warunkach nacechowanych dużą swobodą. Dzięki tej swobodzie, międzynarodowy mechanizm gospodarczy działał w dużym stopniu samoczynnie, wyrównując automatycznie nierówności, zachodzące między poszczególnymi działami światowych obrotów gospodarczych. Tak więc np.: pasywność bilansu handlowego kompensowano dopływem przekazów pieniężnych, otrzymywanych od emigrantów, odsetkami od wypożyczonych zagranicy kapitałów, wpływami turystycznymi, czy wreszcie innymi pozycjami przychodowymi.

Wojna światowa spaczyła przedwojenny tok gospodarczej współpracy międzynarodowej, wskutek czego automatyzm gospo-

darczy przestał działać. Zarówno w zakresie ruchu migracyjnego, jak i w zakresie obrotów kapitałowych, jak wreszcie w dziedzinie wymiany towarów pomiędzy państwami — odstąpiono od dawnych zasad liberalnych.

Reglamentacja zajęła miejsce przedwojennej polityki liberalnej. Liberalizm handlowy okazał się niemożliwym w warunkach gospodarczych i politycznych, wytworzonych wojną światową. Jej skutki znajdują swe odzwierciedlenie w trzech działach międzynarodowej współpracy gospodarczej, mianowicie w dziedzinach: migracji, współpracy finansowej i handlu światowego.

Największym przeobrażeniom uległa współpraca międzynarodowa w dziedzinie wymiany towarowej. Obroty w handlu światowym z 611 miliardów złotych w 1929 r. spadły na 230 miliardów złotych w r. 1936. Traktaty regulujące stosunki handlowe pomiędzy poszczególnymi państwami zawierały z reguły klauzulę największego uprzywilejowania, która wyrównywała z traktatów tych wynikające warunki konkurencyjne poszczególnych państw na rynkach obcych. Wprawdzie klauzula ta i dzisiaj jeszcze znajduje się naogół w umowach handlowych, jednakże straciła ona już wiele na swoim znaczeniu formalnym i faktycznym. Międzynarodowe obroty towarowe ujęto w ramy rozgałęzionej i skomplikowanej reglamentacji towarowej i dewizowej. Podobnie na znaczeniu straciło cło jako instrument polityki handlowej. Jak doświadczenie uczy, barierę nawet 100%-wej ochrony celnej przeskakuje się przy pomocy różnych środków popierania wywozu. Zakazy przywozu i wywozu, zakazy transferu dewizowego itp. środki działają o wiele skuteczniej i dotkliwiej jak ochrona celna.

Objawy ogromnego upadku międzynarodowej współpracy gospodarczej uznać należy za objawy na ogół niekorzystne. Gdybyśmy rozumowali kategoriami wyłącznie ekonomicznymi, może musielibyśmy ten upadek uznać za niewątpliwe zło. Jednak wykluczenie z rozumowania momentów poza gospodarczych, lecz na nie wpływ mających, zwłaszcza politycznych i socjalnych, mogłoby łatwo doprowadzić nas do wniosków nierealnych, doktrynerskich, bezużytecznych, nie wytrzymujących próby życia. To też, unikając generalizowania wniosków, ograniczam się do stwierdzenia — zdaje się niespornego — faktu, iż dobrobyt gospodarczy kraju, kupiectwa zaś w szczególności, wymaga rozwoju międzynarodowej współpracy gospodarczej, sharmonizowanej wszakże nie tylko z gospodarczą, ale przede wszystkim społeczną i polityczną racją stanu.

Nie chcąc operować truizmami, ograniczam się do przypomnienia, że współpraca międzynarodowa przyczynić się może do równomiernego rozprowadzenia dóbr, kapitałów i sił ludzkich i przez to ułatwić osiągnięcie gospodarczego optimum. Zagadnieniami tymi zajmowała się niejednokrotnie Liga Narodów, Unia Międzyparlamentarna oraz Międzynarodowa Izba Handlowa. Komitet Ekonomiczny Ligi Narodów w uchwale swej, powziętej w ubiegłym roku, określił cel ten, jak następuje:

„Pierwszym celem, do którego dążyć należy, jest ponowne wytworzenie sytuacji, w której w stosunkach międzynarodowych kupujący mógłby kupować, cokolwiek zapragnie, dłużnik — płacić, co jest gdziekolwiek winien, a turysta udawać się, dokąd mu się podoba, bez natrafiania na każdym kroku na przepisy reglamentacyjne nieraz nieprzezwyciężalne, jak kontyngenty, lub reglamentacja dewizowa".

Łatwo jest wprawdzie wytknąć sobie cel, o wiele jednak trudniej jest ustalić metodę jego osiągnięcia, należy bowiem mieć na uwadze, iż każdy naród ma własne drogi, którymi kroczyć musi, chcąc utrwalić i poprawić swój byt. Zalecanie jednego tylko środka działania, mianowicie zniesienia wszystkich ograniczeń, jakie krępują współżycie międzynarodowe równałoby się formułowaniu rad nieżyciowych i nie mogących liczyć na realizację.

Musimy uświadomić sobie, iż w dzisiejszej rzeczywistości — cały szereg ograniczeń, jakim podlega międzynarodowa współpraca gospodarcza, jest uzasadniony racją stanu. Tak np. wzgląd na obronę kraju zmusza do stosowania takiej polityki gospodarczej, która zapewnia powstanie i rozwój przemysłów potrzebnych wojsku. Względy społeczne wymagają zapewnienia ochrony tym działom wytwórczości, które umożliwiają zatrudnienie znacznej liczby sił roboczych. Wzgląd na konieczność zapewnienia narodowi możliwości rozwoju wszystkich jego sił cywilizacyjnych, nakłania do usuwania braków strukturalnych, danego organizmu gospodarczego, itd.

II. Stosunki gospodarcze w Polsce i polityka handlu zagranicznego.

Przechodząc do stosunków gospodarczych w Polsce na wstępie podkreślić należy, że udział nasz w światowych obrotach handlowych stawia nas na jedno z ostatnich miejsc. W czasie najlepszej koniunktury, t. j. w roku 1929 udział nasz wynosił 0,98%; w następnych zaś latach aż do r. 1932, t. j. do dna kryzysu, stale się obniżał, aż spadł do poziomu 0,69%, po czym stopniowo się podnosił i doszedł do wysokości prawie przedkryzysowej, osiągając 0,93%. Przeciętne obroty na głowę mieszkańca wynoszą w Polsce znikomą liczbę 53,— zł (w r. 1935), podczas gdy w Rumunii 73,— zł, w Czechosłowacji 205,— zł, nie mówiąc już o Danii 791,— zł, czy Szwajcarii 846,— zł.

Nasz nikły udział w obrotach światowych znajduje niewątpliwie swoje uzasadnienie w naszych warunkach gospodarczych. Przedwojenne położenie gospodarcze w całej Polsce nie było świetne, na przeważającym zaś obszarze nie zadawalające, lub wręcz nędzne. Wojna — przeorawszy prawie całą dzisiejszą Rzeczypospolitą, zrujnowała nasze zakłady przemysłowe i wytwórczość rolną, łącznie z powojenną dewaluacją pozbawiła nas i tak już nielicznych zasobów kapitałowych, zrujnowawszy kraj spowodowała konieczność odbudowy zniszczeń wojennych. W czasie, gdy cały świat wypoczywał już po zmaganiach wojennych i leczył swe rany, Polska musiała z bronią w ręku wytyczać swoje granice przy dalszym zniszczeniu

kraju i zadłużaniu się, zarówno na cele wojenne, jak i spożycia ludności, pozbawionej najpotrzebniejszych artykułów żywności i pierwszej potrzeby. Obecne nasze położenie gospodarcze, przy uwzględnieniu tych wszystkich momentów, nie tylko nie daje powodu do zniechęcenia, ale przeciwnie, może nam dać duże zadowolenie, że zniszczenia wojenne tak stosunkowo szybko odbudowaliśmy i że rozwinęliśmy naszą produkcję przemysłową i rolną. Stopniowo tylko dobrobyt nasz może się podciągnąć w zwyż, a nasz przemysł znajdować zbyt dla swej produkcji, handel rozwijać się wewnątrz i nazewnątrz.

Brak samodzielności politycznej przez zgórą jeden wiek powodował nieobecność naszą na rynkach zagranicznych jako odrębnego czynnika państwowego, współdziałającego w sprawach obrotów międzynarodowych, co utrudniało, zwłaszcza w pierwszych latach po wojnie, naszą ekspansję handlową, przy prawie zupełnym braku ludzi odpowiednio wyszkolonych w zakresie handlu międzynarodowego, po wojnie — po krótkim okresie względnej swobody — niebywale skomplikowanego.

Dość szybko w międzynarodowej wymianie towarowej przyjęto zasadę wzajemnego wyrównywania obrotów towarowych i możliwie zrównoważenia bilansu płatniczego. W tym stanie rzeczy eksport stał się funkcją importu i naodwrót.

W dziedzinie polityki traktatowej stwierdzić muszę z zadowoleniem ścisłą współpracę czynnika rządowego z samorządowym i realizowanie w miarę możności postulatów kół gospodarczych i wskazań rezolucyj w tym względzie Narady Gospodarczej. Zastrzeżenia jedynie mieć można w odniesieniu do może nieraz zbyt daleko posuniętej poufności w trakcie rokowań, nie pozwalającej czasem na interwencję w wypadku grożących niekorzyści z układów, których przez dostarczenie przez sfery gospodarcze odpowiednich dalszych materiałów może udałoby się delegacji dla rokowań uniknąć. Rozumiemy zupełnie konieczność nawet daleko idącej poufności, jednakowoż należałoby znaleść formy umożliwiające bliższą współpracę sfer gospodarczych w tej dziedzinie.

Forsowanie eksportu staje się dla nas palącą koniecznością ze względu na niedostateczność naszych rezerw dewizowych, któreby pozwalały na przywóz nie pokryty wywozem, jak również ze względu na dominującą rolę naszych obrotów towarowych w polskim bilansie płatniczym, przy istniejącej konieczności wypracowywania dużych, jak na nasze stosunki, kwot potrzebnych nam dla obsługi naszego zadłużenia zagranicą. Stąd na rzecz eksportu muszą być ponoszone dość daleko idące ofiary, zarówno w dziedzinie finansowej, jak i organizacyjnej. Z jednej strony dążymy do zwiększenia wartości naszego wywozu drogą selekcji eksporterów, z drugiej zaś strony drogą jakościowego, a tym samym i wartościowego podnoszenia wywożonego towaru przez jego uszlachetnianie i standaryzację, choć niewątpliwie łatwiej jest wywozić surowiec lub towar mniej przerobiony od bardziej przerobionego, zawierającego w sobie wiele pracy. Tworzymy rozmaite organizacje eksporterów, mające na celu prowadzenie intensywnej i racjonalnej akcji eksportowej. Prawo przemy-

słowe przewiduje również, jako jedno z głównych zadań zrzeszeń przemysłowych, pozyskiwanie krajowych i zagranicznych rynków zbytu, wskazując tym samym na możliwość wykorzystania również i tej formy organizacyjnej dla tych celów.

Administrację handlu zagranicznego przekłada się w znacznym stopniu na samorząd i organizacje gospodarcze, aby one wspólnym wysiłkiem przyczyniały się do wzmożenia naszego wywozu, a tym samym do dostarczenia nam dewiz potrzebnych na pokrycie naszych zobowiązań towarowych i pieniężnych. Ponosimy jako kupcy i jako konsumenci pewne ofiary na rzecz eksportu, dzięki którym wyroby naszego przemysłu przedostają się na coraz dalsze rynki, zyskując sobie wszędzie uznanie. Kierujemy wysłanników eksportowych do krajów zamorskich, aby ci przejściowo, lub pozostawszy tam na stałe, torowali drogę polskiej ekspansji handlowej. Wyświetlamy i udostępniamy ogółowi pewne zagadnienia i informacje mogące ułatwić przenikanie naszego towaru na rynki zagraniczne, zwłaszcza zamorskie.

Równocześnie z drugiej strony staramy się, aby nasz przywóz ograniczyć do niezbędnego, może zbyt daleko posuniętego minimum, ostrożnie gospodarując dewizami, w pierwszym rzędzie w interesie zdrowotności naszej waluty, jednego z głównych filarów naszego życia gospodarczego. Staramy się w ramach na ogół racjonalnych zaspakajać nasze potrzeby własną produkcją przemysłową i rolną.

Jakkolwiek wszystkie te wysiłki nasze dają niewątpliwie w dużym stopniu pomyślne wyniki, to jednakowoż efekty ich nie są jeszcze zupełnie zadawalające, a ostatnio wzrastający deficyt naszego bilansu handlowego każe wysiłki nasze zintensyfikować do możliwych w naszych warunkach gospodarczych granic. Aby to jednak móc uczynić, polityka gospodarcza Rządu w dziedzinie handlu zagranicznego musi stworzyć pomyślne warunki dla działalności gospodarczej, powinna ją ułatwiać i usuwać wszystkie przeszkody i trudności, nie podyktowane koniecznościami, na które przemysł i handel przy przywozie i wywozie napotyka.

Z powodu niemożności zbyt szerokiego rozprowadzenia tematu, przedstawię postulaty w tym względzie na ogół w formie prawie że dyspozycyjnej, tym bardziej, że zagadnienia te nie wymagają szerszych komentarzy. Nie są one nowe, były wielokrotnie już wysuwane i w dużym stopniu były przedmiotem obrad konferencji eksportowej w czerwcu roku bieżącego, na której wysunięte wnioski są przedmiotem prac osobnej komisji powołanej przez Pana Ministra Przemysłu i Handlu.

Rozumiem, że nie wszystkie postulaty mogą być stu-procentowo spełnione, te zwłaszcza, których spełnienie wymaga pewnych nakładów pieniężnych lub co najmniej przejściowo rozporządzalnych środków finansowych. Mimo to jednak uważamy, że obowiązkiem naszym jest wskazywać na te trudności i niedomagania, które życie gospodarcze odczuwa i należy przeto wysuwać postulaty, których realizacji życie gospodarcze pragnie, i od czego w naszym przekonaniu zależy rozwój naszej ekspansji handlowej i rozwój zdrowego

importu. Do tych postulatów — w moim przekonaniu — należą następujące:

Przede wszystkim sieć i organizacja naszej służby konsularnej musi doznać rozbudowy i reformy. Mimo niewątpliwych w tej dziedzinie usprawnień, dalecy jesteśmy od tego stanu, który moglibyśmy uznać za zadawalający. W tym względzie należy rozróżnić następujące zagadnienia:

a) Sieć placówek konsularnych powinna być o wiele więcej rozbudowana, jak to jest obecnie. Im handel i przemysł jest słabszy, im mniej może sobie pozwolić na wysyłanie własnych agentów na rozmaite rynki zagraniczne, tym bardziej w tym względzie z pomocą musi przyjść Państwo; b) odpowiednia obsada osobowa: młody człowiek, nie mający często doświadczenia w handlu, a znajomość rynku krajowego i zagranicznego opierający przeważnie tylko na nauce w szkole, nie jest siłą, która może spełnić należycie swoje zadanie torowania drogi polskiemu handlowi. Dlatego konieczną jest rzeczą, aby na stanowiska referentów handlowych przy poselstwach, czy konsulatach zawsze mianować ludzi, którzy przeszli już pewną praktykę, możliwie w samorządzie gospodarczym lub organizacjach, mających bezpośrednio styczność z życiem gospodarczym.

c) Ustabilizowanie możliwie jak najdalej idące, zarówno radców handlowych przy ambasadach czy poselstwach, jak i referentów handlowych przy poselstwach czy konsulatach, gdyż tylko człowiek długie lata pracujący na tym stanowisku, może poznać należycie strukturę i warunki gospodarcze danego rynku, skomplikowany nieraz system administracji handlu zagranicznego i ochrony krajowego przemysłu, może opanować język i z tego wyciągać odpowiednie korzyści w swej pracy, może poznać ludzi w administracji, przemyśle i handlu, które to kontakty osobiste niewątpliwie pierwszorzędną odgrywają rolę.

Corocznie odbywają się rozjazdy po kraju urzędników pracujących w dziale handlowym zagranicą, celem zaznajomienia się z sytuacją gospodarczą w Polsce i potrzebami poszczególnych okręgów. Przygotowuje się z dużym nakładem pracy konferencje z poszczególnymi eksporterami, ewentualnie też i z importerami, wszystko pod kątem widzenia stosunków naszych z krajem, w którym dany urzędnik pracuje. Lecz zdarza się, że urzędnicy ci, po powrocie do danego kraju nawet nie obejmują z powrotem stanowiska referenta handlowego, albo też wkrótce zostają przenoszeni do innego państwa po to, ażeby tam wszystkiego od nowa uczyć się — z wielką szkodą dla tych interesów, którym praca ich służyć winna. Niewątpliwie Ministerstwo ma po temu pewne powody, z naszego jednak punktu widzenia, taka polityka personalna nie przyczynia się do zwiększenia obrotów zagranicznych.

d) Zaopatrzenie w możliwie najszerszym zakresie naszych placówek konsularnych w przydatne przy pracy około obsługi naszego handlu zagranicznego wydawnictwa i materiały — według naszego doświadczenia winno być udoskonalone.

e) Uważam za bardzo wskazane zaprowadzenie u nas znanej w niektórych państwach instytucji agentów konsularnych, wyposażonych w pewien charakter urzędowy, jednakże mogących uczestniczyć w pośredniczonych przez siebie transakcjach i stąd ciągnąć osobiste korzyści. System ten uważam za bardzo pożyteczny, gdyż czynnik dopingujący w formie osobistego zainteresowania człowieka jest bardzo skuteczny, a przy tym system ten nie wymaga na ten cel większych wydatków, poza tym zapewnia należyte podejście do spraw handlowych i stałość obsługi na danym rynku. Wreszcie f) ostatnia kwestia z naszą obsługą handlu zagranicznego związana, to wysuwany niejednokrotnie postulat poddania całego personelu, w tej dziedzinie czynnego, Ministerstwu Przemysłu i Handlu, które wydaje się być powołanym do spełniania funkcji nadzorczej, oczywiście przy współpracy z Min. Spr. Zagr.

Zatrzymałem się dłużej nad tą kwestią, uważam bowiem, że stanowi ona zagadnienie bardzo ważne.

Jak z jednej strony nasza ekspansja handlowa wymaga należytego systemu obsługi naszego handlu przez nasze placówki zagraniczne, tak z drugiej strony od wewnątrz musimy stwarzać jak najbardziej rozbudowany i możliwie doskonały aparat handlowy, stąd też nasze dążenia do jak najbardziej celowego i praktycznego postawienia naszego szkolnictwa zawodowego, w szczególności handlowego, zarówno niższego, jak — przede wszystkim — średniego i wyższego. Życie jest za trudne i coraz bardziej skomplikowane, walka konkurencyjna coraz ostrzejsza i brak widoków na poprawę w tym względzie. Nie możemy pozwolić sobie na obciążanie naszego nauczania w szkołach handlowych, zwłaszcza wyższych, balastem nauki zbędnym dla celów gospodarczych. Musimy w sposób jak najbardziej praktyczny, przy zaspokojeniu jednakże koniecznych potrzeb naukowych, ustalać programy nauki, zajęć praktycznych i praktyk w szkolnictwie handlowym. W ostatnim zwłaszcza roku głośną była i jest kwestia przyznawania praw akademickich wyższym szkołom handlowym poza Lwowem, który już je uzyskał, w Poznaniu i Krakowie, w szczególności zaś nadawania tytułów naukowych. Jakkolwiek rozumiemy, że wyższe szkolnictwo handlowe powinno być pod względem naukowym odpowiednio postawione, to jednakże, zdaje nam się, że zbyt daleko idących trudności w tym względzie nie powinno się czynić. Jeżeli tytuły naukowe mogą stanowić bodziec dla młodzieży do poświęcania się naukom handlowym, to z przyznawaniem poszczególnym wyższym szkołom handlowym prawa nadawania tych tytułów nie należy zbytnio się drożyć, godności bowiem tych tytułów bronić mogą warunki ich uzyskania.

Równolegle powinna iść akcja dokształcania ludzi pracujących już w życiu praktycznym przez odpowiednie kursy, pokazy, odczyty, wycieczki lub publikacje. Akcję pozyskiwania zagranicznych rynków zbytu za pomocą wysłanników eksportowych, którą to akcję samorząd gospodarczy od kilku lat już prowadzi, jednakże w niedostatecznych ramach swych możliwości finansowych — należy w dalszym ciągu i na szerszą skalę kontynuować.

Tutaj przechodzę do kwestii z tą się łączącej, która nie we wszystkich województwach znajduje zadawalniające rozwiązanie, do kwestii reglamentacji wyjazdów zagranicę osób z życia gospodarczego. Wymagane przez ustawę stwierdzanie konieczności wyjazdów zagranicę jest niejednokrotnie zupełnie niemożliwe, — powinna wystarczyć opinia samorządu przemysłowo-handlowego, jako organów administracji państwowej, że dany wyjazd jest lub może być pożądany ze względów gospodarczych. Udzielanie paszportów bezpłatnych i długoterminowych należy do zupełnych wyjątków. Dość powiedzieć, że ani prezesi, ani dyrektorzy izb przemysłowo-handlowych bezpłatnych rocznych paszportów nie mogą otrzymać, choć w interesie naszej ekspansji handlowej, jak i samej struktury naszego życia gospodarczego jest nad wyraz pożądane, ażeby kierownicy naszego samorządu przemysłowo-handlowego jak najczęściej wyjeżdżali zagranicę i tą drogą obserwowali, co się tam dzieje w życiu gospodarczym, i ażeby obserwowali obce wzory i doświadczenia i stąd wyciągali odpowiednie wnioski i wskazania dla swej działalności. Dzisiaj, gdy rzeczą administracji dewizowej jest troska o to, ażeby walut niepotrzebnie z kraju nie wywożono, reglamentacja wyjazdów zagranicę drogą utrudnień paszportowych w dużym stopniu straciła na znaczeniu. Dlatego uważam, że dla udzielania paszportów ulgowych czy bezpłatnych dla kół gospodarczych, odnośne zaświadczenie izb przemysłowo-handlowych powinno być decydujące, władza zaś państwowa ma zawsze możność przez władzę nadzorczą izb przemysłowo-handlowych, w osobie P. Ministra Przemysłu i Handlu, wkroczyć na wypadek jakichkolwiek w tym względzie nadużyć, lub niedomagań.

Należycie postawiona administracja stosunków w zakresie handlu zagranicznego niewątpliwie poważnie przyczynia się do jego sprawności i rezultatów. Dlatego, wydaje nam się, że cała administracja handlu zagranicznego powinna być skoncentrowana w jednym Ministerstwie, a mianowicie w Ministerstwie Przemysłu i Handlu. Linia podziału kompetencyj między Ministerstwem P. i H. a Ministerstwem R. i R. R. przebiegałyby w ten sposób, że Ministerstwo R. i R. R. otaczałoby pieczą produkcję rolną, Ministerstwo zaś P. i H. przerób i zbyt.

Podobnie uważamy za wysoce pożądane przenoszenie funkcyj w zakresie reglamentacji obrotu towarowego z zagranicą na samorząd i organizacje gospodarcze, a chęć i wola współdziałania tych instytucyj w administracji handlu zagranicznego znalazła swój wyraz w powołanej ostatnio do życia Radzie Handlu Zagranicznego, której komitety już się ukonstytuowały i przystąpiły do pracy. Współdziałanie wszystkich działów samorządu gospodarczego w tej instytucji około zagadnień je interesujących będzie dla nich prawdziwym egzaminem ich żywotności i dojrzałości do takiej pracy. Jakkolwiek słyszy się głosy krytyki, że izby samorządu gospodarczego stały się urzędami załatwiającymi różne formalności, zwłaszcza w dziedzinie obrotu towarowego z zagranicą, to jednakże stwierdzić należy, że głosy te nie są wyrazem poglądów kół gospodarczych, albowiem koła te uważają, że jeżeli już sytuacja tego wymaga, żeby na niektórych

polach ograniczać swobodę działalności gospodarczej i wprowadzać taką, czy inną jej kontrolę, to one wolą, ażeby działalność i ta kontrola była powierzona izbom samorządu gospodarczego, niż administracji rządowej, ponieważ koła te mają bezpośredni wpływ na sprawność aparatu tych instytucyj

Stąd decentralizację Centralnej Komisji Przywozowej przez utworzenie regionalnych komisyj przywozowych a świeżo przekazanie funkcyj C. K. P. Radzie Handlu Zagranicznego, koła handlowe powitały z żywym zadowoleniem.

Tutaj przechodzę do dalszej ważnej kwestii, mianowicie szybkości decyzji w sprawach dotyczących przywozu i wywozu, gdy bowiem chodzi o wywóz, to szybkość ta w ogromnej ilości wypadków posiada decydujące znaczenie dla przeprowadzenia danej transakcji. Przy przywozie szybkość decyzji posiada również pierwszorzędne znaczenie, i skoro już sam system reglamentacji przywozu powoduje utrudnienie w czasie, to w żadnym wypadku nie można go jeszcze zaostrzać drogą opaźniania wydawania pozwoleń, nie można z tego utrudniania robić narzędzia polityki handlowej. Z tych względów koła gospodarcze są zawsze za tworzeniem wyposażonych w prawo decyzji kolegiów dla tych spraw, w których zainteresowanych jest kilka resortów.

Również niepoślednie znaczenie, zarówno dla przywozu jak i wywozu posiada pewna, oczywiście w obecnych warunkach względna stałość norm reglamentacji obrotu towarowego i dewizowego z zagranicą, konieczna celem niezaskakiwania kół handlowych nowymi zarządzeniami, stawiającymi niejednokrotnie przedsiębiorstwa w trudne położenie i mogącymi w niejednym wypadku przedsiębiorstwem zachwiać, lub całkiem je położyć. Ten postulat możliwie najdalej idącej stałości reglamentacyjnej będzie stale figurował wśród postulatów kupiectwa.

Jak z jednej strony niespodziewane zmiany w stosowaniu rozmaitych środków polityki gospodarczej mogą wywołać niepożądaną różnicę w warunkach konkurencyjnych poszczególnych przedsiębiorstw, to z drugiej strony rzeczą konieczną jest unikanie wszystkiego, co by mogło powodować nierówność warunków konkurencyjnych poszczególnych grup czy odłamów handlu. Mam tutaj na myśli zachodzące nieraz uprzywilejowywanie spółdzielczości w Polsce. Szczególne uprzywilejowanie handlu Wolnego Miasta Gdańska w najbardziej atrakcyjnych kontyngentach przywozowych, stanowi prawdziwy haracz dla kupca i konsumenta polskiego, powodujący od długich lat wołanie o dokonanie zmian odnośnych układów z Gdańskiem.

Jedną ze stałych bolączek życia gospodarczego wogóle, a handlu w szczególności, jest drogi kredyt towarowy i wymagania przez instytucje kredytowe stawiane co do jego zabezpieczenia. Okoliczność ta albo wogóle uniemożliwia korzystanie z kredytu, albo też czyni nasz towar o kilka procent droższym od produkcji zagranicznej, zarówno przy konkurencji wzajemnej na rynkach obcych, jak i na

rynku krajowym. Zagadnienia kredytowania i finansowania wywozu były przedmiotem osobnej konferencji eksportowej, odbytej w czerwcu rb., w następstwie czego również przedmiotem obrad i uchwał specjalnej Komisji, powołanej przez p. Ministra Przemysłu i Handlu dla realizacji postulatów zgłoszonych na tej konferencji. Ponieważ sprawa ta jest na drodze realizacji, nie zatrzymuję się nad nią bliżej, wobec szczegółowego rozpatrywania jej na innym terenie.

Mówiąc o ułatwieniach kredytowych podnieść muszę blisko z tym związane zagadnienie ulg podatkowych, a to zarówno drogą zwolnienia od podatku przemysłowego eksportu wyrobów przemysłowych, dokonywanego również za pośrednictwem firm handlowych, co dotychczas nie ma miejsca, jako też drogą popierania tym sposobem powstawania wielkich firm handlowych dla przywozu i wywozu, która to sprawa również podniesiona na konferencji eksportowej znajduje się w stadium rozważania odpowiednich czynników. Tutaj również należałoby podnieść potrzebę ulg podatkowych dla firm, czyniących pewne inwestycje handlowi zagranicznemu służące, takie jak: chłodnie, wytwórnie sztucznego lodu, tuczarnie i rzeźnie drobiu, czyszczalnie zboża i inne. Dla tych samych celów pożądany jest kredyt długoterminowy na możliwie najdogodniejszych warunkach, skuteczniej może jeszcze od ulg podatkowych działający.

Dla ożywienia i ułatwienia obrotu towarowego z zagranicą polityka taryfowa, zarówno Polskich Kolei Państwowych jak i przedsiębiorstw żeglugowych, odgrywa poważną rolę. Postulat elastyczności taryf kolejowych i dostosowywania ich do potrzeb wywozu jest pod adresem Ministerstwa Komunikacji stale wysuwany i był również przedmiotem referatu na konferencji eksportowej. W tych wypadkach, gdy taryfa kolejowa decyduje o tym, czy dany eksport pójdzie czy nie, zdaje się nie ulegać wątpliwości, że jest rzeczą słuszną, ażeby kolej po cenie kosztów własnych, a w niektórych wypadkach poniżej swoich własnych kosztów towar przewoziła, co w całokształcie gospodarki narodowej taniej wypadnie, jak uciekanie się do innych środków pomocy wywozowi.

I tutaj przechodzę do kwestii pomocy wywozowi drogą rachunku organizacji zbytu. Nie mogąc ze zrozumiałych względów wchodzić w szczegóły tego zagadnienia, podkreślić muszę tylko konieczność jak najdalej idącej ostrożności w ciężarach nakładanych na handel na cele organizacji zbytu i to ostrożności i gospodarności, zarówno w gromadzeniu jak i w rozchodowaniu na ten cel zebranych funduszów, przy czym pragnę dać wyraz przekonaniu, że fundusze na ten cel nie powinny być tworzone na zapas, lecz dla urealnienia nowych możliwości naszego wywozu.

Należy również wskazać na potrzebę pewnej reformy opłat manipulacyjnych od pozwoleń przywozu. Opłaty te równają się specjalnemu podatkowi obciążającemu importerów.

Wreszcie pragnę potrącić o zagadnienie reglamentacji i koncentracji aparatu wymiany z zagranicą. Jakkolwiek tu i ówdzie może się to okazać w pewnym stopniu potrzebne, jednakowoż z drugiej strony może to prowadzić i prowadzi niejednokrotnie do niewspół-

miernego wzbogacenia się drogą powstającej stąd renty reglamentacyjnej poszczególnych jednostek przez zamknięcie dostępu do spełniania pewnych funkcyj w handlu zagranicznym wszystkim tego pragnącym i posiadającym odpowiednie warunki fachowe, finansowe i moralne. Poza tym zaś przez taką reglamentację aparatu wymiany handlowej z zagranicą powstają utrudnienia, powodujące czasem utratę możliwości eksportowej. Stąd postulat reglamentowania aparatu wymiany drogą tworzenia pewnych organizacji dla wywozu, wyposażonych w pewne przywileje — tylko w wypadkach gospodarczo uzasadnionych i z samorządem gospodarczym uzgodnionych.

Od czasu do czasu słyszy się o koncepcjach zmonopolizowania handlu wywozowego i przywozowego, jak to np. projektowano u nas odnośnie do Stanów Zjednoczonych Ameryki. Przeciwko tego rodzaju koncepcjom, my — jako reprezentanci handlu polskiego, musimy się jak najbardziej stanowczo zastrzec, dając wyraz przekonaniu, że inicjatywy handlu indywidualnego nie zastąpi żadna biurokratyczna instytucja.

Jako jeden ze środków popierania wywozu stosuje się u nas system tranzakcyj wiązanych, albo kompensacyjnych. System ten, obecnie zawieszony, wywołał wiele zastrzeżeń, i to zarówno ze strony kół handlowych, jak i czynnika urzędowego. Ograniczam się do zanotowania tylko tego faktu, stwierdzając, że zagadnienie to jest przedmiotem obecnie osobnych prac właściwych czynników, aby wkrótce znaleźć się na porządku dziennym obrad Rady Handlu Zagranicznego R. P.

Wszystkie państwa stosują dla popierania wywozu w dużej mierze premie w najrozmaitszej postaci. Właściwym kryterium w ocenie celowości tych metod nie może być tylko efekt w bilansie handlowym, lecz głównie w bilansie gospodarstwa narodowego. Zagadnienie to jest ogromnie skomplikowane i wymaga gruntownego przestudiowania, celem zanalizowania wszystkich momentów przemawiających za i przeciw systemowi. Niezaprzeczonym faktem jest, że system obecny w wielu wypadkach wpływa poważnie na zmniejszenie konsumpcji z dużą bezpośrednią szkodą dla handlu.

Zbliżając się ku końcowi referatu, pragnąłbym zaznaczyć, że analogicznie do struktury narodowościowej handlu wewnętrznego spotykamy również w handlu zagranicznym niedostateczną ilość kupiectwa względnie firm o charakterze czysto polskim. Należy dążyć wszelkimi drogami i siłami do stworzenia i wzmocnienia elementu polskiego w handlu zagranicznym, wykorzystując w tym celu również obecną przymusową administrację handlu zagranicznego.

Referat mój kończę. W referacie musiałem się ograniczyć przeważnie tylko do zaznaczenia i podkreślenia postulatów handlu, pokrywających się zresztą przeważnie z postulatami przemysłu, w zakresie handlu zagranicznego, które to postulaty zresztą prawie wszystkie były już wysuwane, zarówno na konferencji eksportowej, jak i częściowo na Wielkiej Naradzie Gospodarczej. Podnosząc je na dzisiejszym zjeździe, pragnę zaznaczyć, że do tych postulatów na

innym terenie zgłoszonych, przyłącza się również handel polski, ten handel, którego rola w życiu gospodarczym i politycznym Państwa zdaje się dostatecznie uznaną została, i który świadom swoich zadań, pragnie je spełnić jak najlepiej dla dobra własnego i całej Rzeczypospolitej!

Prezes Koła Handlu Zagranicznego
przy Stowarzyszeniu Kupców Polskich
STANISŁAW LAMBERT

Rola kupca w handlu zagranicznym

Jeżeli w gronie ludzi, pracujących w handlu, mamy omawiać rolę i zadanie kupca w handlu zagranicznym, to musimy, zanim będziemy omawiać wymogi dnia dzisiejszego, cofnąć się myślą w przeszłość. To dopiero pozwoli nam zdać sobie sprawę z sytuacji obecnej.

Istnieje powiedzenie angielskie: handel idzie w ślad za flagą.

Równie dobrze możnaby jednakże powiedzieć, że handel, tj. kupcy nieśli dopiero flagę swojego kraju w dalekie kraje. Byli bowiem często odkrywcami nowych kontyngentów, byli zdobywcami kolonii, byli twórcami imperiów i przez długie okresy ich administratorami. Dzisiaj jeszcze suwerenne prawa w północnej części Borneo, należącej do imperium angielskiego, wykonuje firma handlowa, tj. „The British North Borneo Co". Okres ten należy oczywiście do przeszłości. Kupcy przestali być konkwistadorami, nie przestali oni jednakże być najżywszym ogniwem w stosunkach międzynarodowych; to też nie na darmo traktaty międzynarodowe zwą się często traktatami handlu, żeglugi i przyjaźni. Wymiana towarowa bowiem, której inspiratorami i wykonawcami są kupcy, jest obok wymiany kulturalnej najpotężniejszym środkiem, łączącym narody, i dlatego funkcje kupca w handlu zagranicznym wykraczają ponad bezpośrednie zadanie, które sobie kupcy stawiają, tj. obrotów i zysków.

Jakaż na tym ogólnym tle jest sylwetka kupca w Polsce?

Ograniczę się do tego, ażeby zaczerpnąć z bardzo ciekawych odczytów, wygłoszonych na ten temat przez p. prezesa Klarnera i przez p. mecenasa Browińskiego. Szlaki handlowe średniowiecza szły przez Polskę z Zachodu na Wschód i na odwrót. Tymczasem w 16-tym wieku handel międzynarodowy z lądowego staje się morski, właśnie w czasie, kiedy Polska zostaje odsunięta od morza.

Handel w Polsce z rąk niemieckich przechodzi w ręce żydowskie, miasta powoli zastygają, pozbawione dopływu ludności ze wsi. Szlachta nie zajmuje się handlem, jako że jest to zawód w jej ówczesnym pojęciu hańbiący. Poza handlem zbożem, który się staje głównym źródłem dochodów Rzeczypospolitej i jej klasy rządzącej, udział Polski w handlu międzynarodowym zupełnie zanika. Nic więc dziwnego, że kilkuwiekowa abstynencja od handlu wywiera niezatarty wpływ na charakter narodowy, wpływ, którego objawy obser-

wowaliśmy jeszcze do niedawna i który w swoich praktycznych konsekwencjach wyrył piętno na całej naszej strukturze społecznej i ustawowej. Jesteśmy narodem rolniczym i żołnierskim. W ubiegłym stuleciu próbowaliśmy się rozwinąć w naród przemysłowy, o ile zaś chodzi o handel, to zajmowanie się nim pozostawiliśmy obcym elementom. Do tych zaś, którzy się handlem trudnili odnosiliśmy się niejednokrotnie w sposób ujemny. Funkcje, wykonywane przez kupców, które na całym świecie uważane są za wysiłek najbardziej twórczy, podciągnęliśmy w Polsce do pojęcia zbędnego pośrednictwa, które powinno być raczej eliminowane. Nic więc dziwnego, że zarówno odnoszenie się ustawodawcy do problemów handlu było negatywne, jak też w społeczeństwie brakło tych warunków psychologicznych, któreby sprzyjały wytworzeniu się i okrzepnięciu stanu kupieckiego. Przedewszystkim zaś brakło w handlu dopływu nowych polskich jednostek, wybijających się charakterem, zdolnościami ponad ogólny poziom, a przy tym jednostek, rozporządzających środkami pieniężnymi i stosunkami towarzyskimi, które w zawodzie kupieckim równie ważną rolę odgrywają, jak i w przemyśle, czy innych dziedzinach produkcji i pracy.

Ten może przydługi wstęp był konieczny, ażebyśmy sobie mogli zdać sprawę z tego, jakie czynniki w dniu dzisiejszym działają dalej hamująco na rozwój kupiectwa zamorskiego w Polsce i jakich należy szukać środków naprawy, zarówno wewnątrz nas samych, jak i ze strony czynników rządowych.

Musimy zacząć od tego, ażeby zdefiniować rolę kupca w handlu zagranicznym i tych cech, jakie winny go charakteryzować.

Międzynarodowa wymiana gospodarcza polega na eksporcie produktu własnego kraju, na imporcie obcych produktów oraz na reeksporcie towaru obcego kraju do innego obcego kraju. W tej wymianie uczestniczy szereg ogniw. Pierwszym będzie producent towaru, którym może być fabrykant, rzemieślnik, rolnik, rybak, myśliwy. Im drobniejszym jest producent, tym większa jest różnorodność wyprodukowanego towaru, tym większą okazuje się potrzeba włączenia drugiego ogniwa, któreby się zajmowało skupem wyprodukowanych towarów, ich magazynowaniem, segregowaniem, standaryzowaniem i opakowaniem w partie handlowe, nadające się do normalnego obrotu wewnętrznego lub zagranicznego. W tym stadium handlu niekoniecznie następuje już rozdział na handel wewnętrzny i zagraniczny. Rola kupca zagranicznego zaczyna się w tym momencie, w którym kupiec zdecyduje się, ze względu na wyższą cenę osiągalną, lub dla innych przyczyn, towar swój sprzedać na rynku zagranicznym. W pierwotnym stadium udaje się on sam z tym towarem za granicę i tam go zbywa. W stadium bardziej rozwiniętym poleca on sprzedaż swojemu agentowi, którego posiada za granicą, posyłając mu, czy to sam towar, czy też próbki tego towaru zapewniając go o dostarczeniu towaru według tych próbek w określonym czasie. Technika handlu międzynarodowego wypracowała w związku z tym szereg ogniw pomocniczych, współdziałających z kupcem-sprzedawcą. Będzie to zatym: spedytor, który się zajmuje stroną ekspedycji towarowej, bankier, który finansuje kupca i inka-

suje jego należności za granicą, będzie to wspomniany wyżej agent sprzedażny. Do tego dochodzą instytucje bardziej już skomplikowane, jak giełdy towarowe z całym aparatem maklerskim, domy składowe i chłodnie, towarzystwa asekuracyjne, wywiadownie handlowe, biuletyny sprawozdawcze, służba informacyjna radców handlowych przy poselstwach, agencje ogłoszeniowe, jednym słowem cała olbrzymia maszyneria handlu międzynarodowego.

Z całego tego olbrzymiego aparatu, współdziałającego w wymianie towarowej, pragniemy jako temat dzisiejszego odczytu wyłonić dwa typy:

1. krajowego kupca, sprzedającego towar za granicą i stamtąd importującego towary do Polski,
2. agenta sprzedażnego, mającego siedzibę na rynku zagranicznym.

Czynimy to zaś dlatego, że należyte ufundowanie tych dwuch ogniw i odpowiedni dobór ludzi do wypełnienia tych funkcji będzie tą sprężyną, która prędzej, czy później, uruchomi wszystkie inne kółka skomplikowanej maszyny.

W pierwszym rzędzie zatym potrzebny nam jest samoistny kupiec, któryby chciał i umiał zakupiony w Polsce towar sprzedawać korzystnie na rynku zagranicznym, o ile możności na rynku ostatecznego odbiorcy towaru, ograniczając w ten sposób reeksport polskich towarów, dokonywany przez kupców innych krajów. Poza branżą zbożową i drzewną takiego typu kupców w Polsce prawie nie posiadamy. Lata niepodległości nie sprzyjały wytworzeniu się go. Przyczyny, które się na to złożyły, są wielorakie. Zdanie sobie sprawy z nich ułatwi nam odpowiedź na pytanie co do środków zaradczych.

1. Handel zagraniczny idzie głównie szlakami morskimi na statkach, które łączą porty danego kraju z portami obcymi. Polska do niedawna nie miała, ani portu własnego, ani też statków w dostatecznej ilości.
2. Kupcy, trudniący się handlem zagranicznym, znać muszą doskonale technikę tego handlu, znać muszą prawa handlowe, obowiązujące w różnych krajach, muszą znać zwyczaje handlowe obce, muszą orientować się dobrze co do zapotrzebowania towaru i opakowania na obcych rynkach zbytu, jednym słowem muszą posiadać teoretyczne i praktyczne wyszkolenie. Nasze szkoły handlowe tylko w skromnej mierze mogły w swoich programach uwzględniać handel zagraniczny, wychowankowie tych szkół zaś byli pozbawieni zarówno pobudki, jak i możności odbywania praktyki w domach handlowych, któreby im dały sposobność do specjalizacji.
3. Handel zagraniczny opiera się w swoich masowych artykułach na obrocie gotówkowym, w artykułach przemysłowych zaś na kredytach, udzielanych odbiorcom zagranicznym. Więzi on znaczne sumy na okresy długie, wymaga zatym znacznych własnych kapitałów obrotowych, uzupełnionych kredytami bankowymi.

Ryzyko w handlu zagranicznym jest większe, niż w handlu wewnętrznym. Nic więc dziwnego, że zarówno kupcy — jeżeli rozporządzają dostatecznymi kapitałami, jak i banki nasze — woleli użytkować kapitały swoje wewnątrz kraju. Tradycja w Polsce zresztą wymaga, by nadmiar kapitałów kupieckich inwestowany był w nieruchomościach miejskich, jeżeli nie w majątkach ziemskich. Bankowość prywatna nasza nie rozporządza siecią własnych placówek za granicą, personel bankowy w większości swej nie posiada doświadczenia zagranicznego i dlatego nie można się dziwić, że od kredytów, płatnych poza granicami kraju, bankowość nasza stroniła, tym bardziej, że pozbawiona była tego dodatkowego zabezpieczenia, jakim dysponują banki obce przy swoich transakcjach zamorskich, jak asekuracji kredytów eksportowych i niejednokrotnie gwarancji państwowych.

4. Jeżeli chodzi o stronę eksportową, to poziom cen w Polsce w ostatnich kilkunastu latach był wyższy, niż poziom t. zw. cen światowych. Wywóz był zasadniczo nie rentowny. Przyjęty w Polsce system wyrównania tej różnicy i umożliwienia eksportu sprzyjał raczej w artykułach masowych eksportowi, robionemu przez koncerny i związki wielkiego przemysłu, które jednocząc w sobie całość obrotu zarówno zewnętrznego, jak i wewnętrznego, umiały przerzucać straty eksportowe na rynek wewnętrzny. Jest zrozumiałą rzeczą, że posługiwali się przy tym własnym aparatem eksportowym, albo też opierali się na umowach międzynarodowych, przystępując do kartelów, które wykonywały czynność sprzedaży. Nie było tutaj zatym miejsca dla kupca. Ale także i przemysł, eksportujący swobodnie, był raczej nastawiony na pracę z pośrednikiem hamburskim czy holenderskim, zamiast powierzania sprzedaży zamorskiej kupcom polskim. Również nasze czynniki rządowe i samorządowe koncepcje eksportu opierały, a zresztą jeszcze i dotychczas opierają, na przemysłowcu-eksporterze i na związkach tych przemysłowców, nie zaś na samodzielnych jednostkach handlowych. Objawia się to zarówno w formach pomocy, które w artykułach nie rolniczych oparte są wyłącznie na eksporcie, dokonywanym przez przemysł, jak i w systemie podatkowym, który obciążeniem transakcji, dokonywanych przez fabryki z polskimi eksporterami, podatkiem obrotowym mimo woli popiera w ten sposób zagraniczne firmy eksportowe.

5. Po stronie importu nasze czynniki samorządowe i rządowe w reglamentacji importu nie odróżniają zupełnie struktury handlu zagranicznego od struktury handlu wewnętrznego. Jak wiadomo, import jest dzisiaj możliwy tylko na podstawie pozwoleń przewozu. Pozwolenia te są tak rozproszkowane i mimo kontyngentów rozdzielane na tak dużą ilość firm, że bezpośredni import z zagranicy jest z małymi wyjątkami niemożliwy. System ten nie sprzyja powstawaniu dużych domów importowych, które jedynie byłyby w stanie przeprowadzić import bezpośredni z zamorskich krajów produkcji. To zapoznanie twórczych walorów pracy kupca-importera wyraża się także i w ten sposób, że pozwolenia przywozu

w coraz większym zakresie udzielane są fabrykom, a nawet rzemieślnikom zamiast kupcom-fachowcom. Firmy przemysłowe i rzemieślnicze, obdarzone tymi pozwoleniami przywozu, z małymi wyjątkami, nie są zdolne do przeprowadzenia importu samoistnie i ekonomicznie, lecz uprawnienia swoje realizują przy pomocy pośredników, przeważnie obcych.

6. Ujęcie handlu zagranicznego, zwłaszcza zaś eksportu, w normy i formalistykę, wypływa z faktu, że Państwo w różnych formach udziela eksporterowi z funduszów publicznych pomocy, wyrównywującej różnicę poziomu cen. Z tych względów nieunikniona jest ścisła kontrola i ingerencja.

Wytwarza to jednakże labirynt formalności, uzależnia prawie każdą transakcję od aprobaty czynników urzędowych i odbiera eksporterowi polskiemu tę swobodę szybkiej i elastycznej decyzji i możność szybkiego wykonywania transakcji, które są udziałem eksporterów, pracujących w innych krajach. Naraża to eksport polski na straty, przed którymi inni umieją się chronić. Czyż trzeba się wobec tego dziwić, że mimo niewątpliwej zachęty czynników rządowych i samorządowych tak trudno jest istniejącym firmom handlowym zdecydować się na to, ażeby swój zakres działania przerzuciły na handel zagraniczny?

Wszystkie te przyczyny złożyły się na to, że w Polsce instytucja kupców eksporterów powstać nie mogła. Tkwi w tym jednak zadatek pomyślnego rozwoju. O ile bowiem w handlu wewnętrznym mamy 90% placówek, obsadzonych już przez jednostki, które swego stanu posiadania będą bronić, o tyle karta firm eksportowych jest jeszcze mało zapisana i firmy polskie chrześcijańskie mogą tutaj na warunkach równych ubiegać się o odpowiedni udział w tej pracy.

Ważną jest rzeczą zdanie sobie sprawy, w jakim kierunku powinna się skoncentrować działalność kupców-eksporterów. Byłoby oczywiście bezcelowem dublować, albo zastępować te formy eksportu, które się już w Polsce wytworzyły i od kilkunastu lat funkcjonują. Należy tu w pierwszym rzędzie rolnictwo, które zwykle wytwarza sobie własną formę eksportową, przeważnie opartą na spółdzielczości. Następnie odpadną artykuły masowe, wywożone przez koncerny, jak węgiel, cukier, produkty hutnicze, produkty naftowe. Kupcy-eksporterzy powinni zatym głównie skoncentrować swą pracę na eksporcie wyrobów tych producentów, którzy nie mają możności wytworzenia własnego aparatu rozdzielczego za granicą, bo nie rozporządzają ani dostatecznymi kapitałami potrzebnymi do tego celu, ani ludzkim aparatem technicznym, ani też dostateczną różnorodnością produkcji. Będą to zatem w głównej mierze przedsiębiorstwa średniego i drobnego przemysłu. Skupiając w swoim ręku eksport kilku takich przedsiębiorstw, kupiec-eksporter będzie mógł odpowiednio zatrudnić i wyzyskać swoich agentów za granicą i będzie mógł koszty swego aparatu dystrybucyjnego rozłożyć na produkcję eksportową szeregu fabryk; będzie tym fabrykantom oddawał rzeczywiste usługi w eksporcie i stanie się dla nich niezbędnym ogniwem zbytu. Od wypadku do wypadku możliwem jest również dla eksportera zająć się wywo-

zem wyrobów przemysłu ludowego i rzemieślniczych, o ile producenci zdołają wytworzyć organizację krajową, kumulującą, segregującą i standaryzującą produkcję. Eksport bowiem, który jest wyższą formą handlu, musi się opierać na istniejącym już handlu krajowym; funkcją jego jest kupno w kraju i sprzedaż za granicę gotowego towaru w ilościach dostatecznych, by mogły zaspokoić duże potrzeby zagranicznych rynków zbytu.

Po stronie importu zadaniem kupców handlu zagranicznego powinno być sprowadzanie towaru ze źródła produkcji drogą jak najbardziej bezpośrednią i w sposób jak najtańszy, i rozprowadzanie importowego towaru przy pomocy dystrybucyjnego aparatu kupieckiego krajowego. Ideałem będzie połączenie obu tych funkcji t. zn. importowej z eksportową. Pozwoli ono w sposób najbardziej doskonały wyzyskać zarówno agentów zagranicznych naszych eksporterów, jak i statki polskie, które coraz częściej i regularniej prują fale mórz we wszystkich kierunkach.

Wytknąwszy sobie ten cel musimy się zapytać, jakie środki do niego prowadzą.

Mimo, że dzieli nas tutaj kilka wieków od poczynań pierwszych pionierów angielskich, to wydaje się, że sposób, wybrany wówczas przez tych kupców-awanturników, musi być i dzisiaj przez nas stosowany w formie nieco zmienionej. Jednostki przedsiębiorcze i odważne, — a wówczas istotnie musiano być silnym, posiadać odwagę i zamiłowanie żołnierskie, — proponowały kilku bogaczom City w Londynie, ażeby dostarczyli im kilkadziesiąt tysięcy funtów szterlingów na zakup statku, armatek, załadunku i na zwerbowanie załogi. Od rządu otrzymywali wyłączność na obrane przez siebie rynki, zwolnienie od cła importowego, oraz „pozwolenie dewizowe", to jest pozwolenie na wywóz monet srebrnych. Z towarem tym wyruszali w dalekie strony. W powrotnej drodze ograbywali częstokrotnie cudze statki handlowe. Wróciwszy szczęśliwie do kraju sprzedawali pieprz i inne produkty Wschodu, i zwracali swoim udziałowcom kwoty przez nich wyłożone z zyskiem często wielokrotnym. Nic dziwnego, że zachęcało to udziałowców do dalszych podobnych przedsięwzięć.

Przetłumaczone na język nowoczesny, w naszych dzisiejszych warunkach ogólnego braku kapitału, polega to na tym, że powinno się zachęcać do tworzenia spółek akcyjnych, któreby zebrały potrzebny kapitał i przy swoim współudziale kontrolnym powierzyły go do obrotów jednostkom sprężystym i obznajmionym z techniką handlu międzynarodowego.

Wobec niechęci angażowania się w przedsiębiorstwach handlowych i pewnej nieufności do spółek akcyjnych, nie da się tej akcji w szerszym zakresie przeprowadzić, jeżeli Rząd i społeczeństwo nie stworzą bodźców, zachęcających do tych czynności.

Bodźce te winny się ujawnić w następujących kierunkach:

a) Przez zwiększenie rentowności domów handlu zagranicznego i zredukowanie ryzyka, połączonego z tym handlem.

b) Przez nastawienie czynników rządowych i samorządowych oraz samego przemysłu w tym kierunku, że powinno się we wszystkich zagadnieniach handlu zagranicznego posługiwać aparatem kupieckim. Zasadą być winno, że podmiotem handlu zagranicznego jest kupiec, a nie producent sam, to jest przemysłowiec, rzemieślnik lub rolnik, względnie ich organizacje branżowe.

Oba te postulaty na najbliższą metę dają się sprowadzić do szeregu zarządzeń:

I. Na odcinku podatkowym. Odnośnie do podatku obrotowego zrównanie transakcji, robionych z polskimi domami eksportowymi, z transakcjami, robionymi bezpośrednio przez przemysł z odbiorcami i dostawcami zagranicznymi, z Gdańskiem włącznie. Kupiec zamorski polski nie powinien być w gorszym położeniu pod względem obciążenia podatkowego, niż inne ogniwa, współpracujące w handlu zagranicznym Polski. Fabrykant, fakturujący towar swój na polskiego eksportera, nie powinien płacić od tej transackji podatku obrotowego, tak samo, jak nie płaci go obecnie, gdy fakturuje towar na eksportera hamburskiego. Importer polski, dostarczający towaru hurtownikom polskim, nie powinien opłacać podatku obrotowego od towaru importowanego, tak samo, jak go nie opłaca obecnie jego konkurent gdański.

Ponieważ zgromadzenie dużych kapitałów potrzebnych dla handlu zagranicznego odbyć się może najłatwiej w formie spółek akcyjnych, przeto zakładanie spółek eksportowych o kapitale akcyjnym powinno być zwolnione od podatku od kapitału, niezależnie od tego, gdzie te spółki mają swoją siedzibę. Precedens taki istnieje dzisiaj odnośnie do niektórych spółek, zakładanych na terytorium Gdyni.

Dochód, osiągnięty ze spółek eksportowych, powinien być wyeliminowany z podwójnego opodatkowania, któremu w obecnym momencie podlegają dywidendy.

II. Istniejąca reglementacja, uznana powszechnie jako zło konieczne w dzisiejszych warunkach, winna być wyzyskana dla wykuwania nowej struktury naszego handlu zagranicznego. Przede wszystkim więc powinno być wstrzymane, a nawet skorygowane dokonywanie przesunięć stanu posiadania pozwoleń przywozowych z handlu na rzecz przemysłu, rzemiosła i rolnictwa.

Naturalnym dostawcą dla innych działów życia gospodarczego artykułów importowych, nie wyłączając surowców, jest kupiec-importer. Równocześnie jednakże powinna być wśród firm handlowych, korzystających z pozwoleń przywozu, przeprowadzona selekcja z punktu widzenia kwalifikacji pod względem posiadanego kapitału, fachowości i należytego przygotowania i własnego aparatu handlowego za granicą. Firmy, trudniące się same eksportem, czy też mające udziały w przedsiębiorstwach eksportowych, powinny być przy udzieleniu pozwoleń przywozu uwzględniane w wyższym stopniu, niż firmy czysto importowe. Wzmocni to podstawy organizacyjne

i kapitałowe tych firm i przyczyni się do aktywizacji obrotów handlowych z zagranicą.

III. Przystosowanie istniejącego systemu pomocy do eksportu, dokonywanego przez domy handlowe; między innymi korekturami tego systemu powinien być w kalkulacji, przedkładanej przez eksporterów, uwzględniany współczynnik kosztów handlowych i dystrybucyjnych tych domów oraz odpowiedni dla nich zysk.

Ustalona być powinna zasada, że z pomocy korzysta nie towar eksportowany, ale człowiek eksportujący. Da to większą ciągłość eksportu i zwiększy jego korzyści gospodarcze.

O ile przemysł sam dokonuje eksportu, to musi się wykazać tymi samymi kwalifikacjami eksportowymi, jakie wymagane są od kupców, przede wszystkim zaś posiadać własny aparat dystrybucyjny w kraju zagranicznym, lub też posługiwać się do tej dystrybucji aparatem któregoś z polskich domów eksportowych, a nie pośrednikami, osiadłymi w Hamburgu, czy w innych miastach Europy.

O ile Zrzeszeniom eksportowym przemysłu powierzone są przez Rząd lub Samorząd pewne funkcje zlecone w związku z eksportem, to w Zrzeszeniach tych powinny obowiązkowo być reprezentowane także domy eksportowe, trudniące się wywozem danych produktów. Obecnie Zrzeszenia takie częstokrotnie zajmują niechętne stanowisko w stosunku do eksportu, dokonywanego przez domy handlowe.

Przy układach, prowadzonych przez przemysł nasz z kartelami międzynarodowymi, powinien być na przemysł nałożony obowiązek zapewnienia firmom polskim udziału w dystrybucji towaru skartelizowanego na niektórych rynkach zagranicznych. Prawie wszystkie kartele dokonują dystrybucji przez autoryzowane domy handlowe. Ponieważ zaś kartele istnieją dłuższy okres czasu, listy autoryzowanych odsprzedawców składają się wyłącznie z domów hamburskich czy holenderskich, o ile chodzi o przemysł polski. Prócz bezpośrednich korzyści dla domów eksportowych i dla gospodarki polskiej, polegających na tym, że część kosztów i zysku z dystrybucji pozostanie w kraju, to uwzględnienie polskich firm eksportowych na listach kartelów międzynarodowych przyczyni się do wprowadzenia naszych firm na wszystkie rynki świata, wzmacniając ich prestiż i stwarzając dla nich nowe kontakty handlowe na innych również odcinkach, w innych produktach polskich. Reforma ta przyniesie także korzyści i przemysłowi polskiemu, da mu bowiem pewną reasekurację na wypadek, jeżeli się kartel rozbije; kontakt z rynkami zbytu będzie wówczas utrzymany dalej przy pomocy polskich dystrybutorów.

Nie sposób jest w ramach tego referatu wyczerpać tych wszystkich sposobów, którymi Rząd i Samorząd gospodarczy mogą odziaływać pozytywnie na rozwój polskiego kupiectwa.

Ograniczyłem się do wymienienia najważniejszych sposobów. Wszystkie inne dadzą się wyprowadzić ze zmiany stosunku zarówno czynników rządowych, jak i samorządowych, oraz przemysłu do naszego problemu w ten sposób, że we wszelkich zagadnieniach eksportowych będą się one posługiwały polskim aparatem kupieckim i przy-

czynią się do konsolidacji tego aparatu. Osiągniemy wówczas to, do czego dążymy, t. zn. do wytworzenia aktywnego, zasobnego w kapitał, polskiego kupca-eksportera.

Z radością możemy skonstatować, że hasło to zostało zaakceptowane przez Pana Ministra Przemysłu i Handlu, co znalazło wyraz w jego przemówieniu końcowym na Konferencji Eksportowej w dniu 23 czerwca 1937 r. Prace nad realizacją tego hasła prowadzone są obecnie przez odnośne Resorty Ministerialne.

Pozostaje nam jeszcze do omówienia odpowiedź na pytanie, co my sami i nasze organizacje kupieckie mogą w tym kierunku zrobić.

Otóż niewątpliwie organizacje samorządowe i kupieckie winny w swoim własnym zakresie rozwijać akcję, sprzyjającą powstawaniu tych domów, a to przez udzielanie tym domom preferencji i korzyści na odcinku reglamentacyjnym w tych granicach, w jakich zależy to od Samorządu, przez skierowywanie młodego pokolenia, studiującego w szkołach handlowych do specjalizacji w handlu zamorskim i wysyłanie go na praktykę za granicę, przez propagowanie wśród członków myśli zakładania samoistnie lub zbiorowo domów eksportowych, subskrybowanie akcji tych domów, wreszcie przez koordynowanie w łonie swoich organizacji wysiłków kupców-eksporterów gwoli jak najbardziej skutecznego wykorzystania ich możliwości eksportowych.

Stowarzyszenie Kupców Polskich wyłoniło z siebie odpowiednią sekcję pod nazwą „Koło Kupców Handlu Zagranicznego", która postawiła sobie za cel pracę w tych kierunkach.

Jest oczywistą rzeczą, że organizacje samorządowe muszą traktować wszystkie polskie domy handlowe na równi, i że domom tym pozostawią do wykonania wszelkie czynności, mające charakter handlowy.

Drugim ogniwem, którym chciałbym się dzisiaj zająć, jest agent zagraniczny.

Mamy znowu przed sobą wzór Niemców. Przed Niemcami w ostatnim dziesiątku lat ubiegłego stulecia stało to samo zagadnienie zdobycia nowych rynków, na których jeszcze nie pracowali, tj. imperium angielskiego i krajów Południowej i Środkowej Ameryki. Podeszli oni do tego zagadnienia w ten sposób, że przede wszystkim wysyłali swoich młodych handlowców na praktykę do domów eksportowych angielskich. Pamiętam z przed wojny z Londynu typ tych ludzi, niezmiernie pracowitych, bardzo porządnych, zdolnych, a przede wszystkim oszczędnych i tanich. Większość z nich pracowała w pierwszym stadium za darmo i była chętnie angażowana. Dopiero w ostatnich latach przed wojną Anglicy zdali sobie sprawę z tego, jak wiele ich kosztowali ci bezpłatni praktykanci. Podpatrzyli oni nietylko same metody pracy, ale w każdej poszczególnej firmie powyłuskali adresy odbiorców firmy po to, by im potym bezpośrednio dostarczać towar niemiecki. Oczywiście, nie jestem zwolennikiem naśladowania ich w tym wszystkim, co było un fair; niemniej główna linia wytyczna winna być ta sama, obliczona na wyniki na dłuższą metę.

Przede wszystkim chodzi o to, ażeby towary polskie dostawały się na obce rynki. To wprowadzenie polskiego towaru jest łatwiejsze tam, gdzie akwizycję dokonuje osiadła na miejscu, wprowadzona już firma. Wieloletnie doświadczenia wykazały, że posługiwanie się tubylczymi agentami najłatwiej zapewnia zbyt polskim towarom w miejsce dotychczasowych, pochodzących z innych krajów. Tych agentów miejscowych, obsługujących kilka zbliżonych do siebie rynków, powinno się poddać pod bezpośrednią jurysdykcję Polaka, wysłanego z kraju, którego zadaniem będzie animowanie miejscowych agentów do akwizycji polskich towarów, wykonywanie nadzoru nad agentami, celem zapobieżenia ich pracy dla konkurencyjnych krajów oraz udzielanie sprawozdań swemu pryncypałowi w Polsce i poddawanie sugestji co do dalszej pracy. Uważam raczej za szkodliwe posyłanie agentów, którzy od samego początku chcą sami sprzedawać, bo z góry wytwarza się przeciwko tym agentom i towarom, zastępowanym przez nich, animozje miejscowego kupiectwa. Również uważam za niekorzystne wysyłanie przez organy publiczne do krajów zamorskich agentów, pracujących luzem, t. zn. nie opartych o dom eksportowy, lecz próbujących akwirować zamówienia dla poszczególnych fabryk. Bez należytego oparcia o mocną organizację w kraju wysłannicy ci nie są zdolni zapewnić odbiorcom swoim systematycznej i należytej obsługi i dlatego prędko rozczarowują swoich odbiorców, a sami się zniechęcają.

Na dalszą metę najtrwalsze rezultaty obiecuje dać subwencjonowanie stypendiami i udzielanie czynnej pomocy młodym ludziom, posiadającym teoretyczne wykształcenie i praktyczne przygotowanie, nabyte w polskich domach eksportowych, dla wyjazdów za granicę na dłuższy okres czasu, przy czym powinien przyświecać ten cel, by ludzie ci istotnie osiadali za granicą, by się łączyli węzłami rodzinnymi z tamtejszymi ludźmi, zakładali z nimi spółki i by w ten sposób powiększali grono ludzi, zainteresowanych praktycznie w wymianie towarowej z Polską. Co do tych agentów, to już inne kryteria wchodzą w grę przy doborze ludzi. Kapitał i forma spółek akcyjnych są tutaj oczywiście niepotrzebne. Zdolności handlowe, znajomości języków, przedewszystkim zaś charakter, powinny stanowić kryteria; podkreślam tutaj charakter, bo niestety obserwacja działalności pojedyńczych Polaków za granicą prawie wszędzie wykazuje jedną wspólną cechę: intryg i wzajemnego zwalczania siebie i instytucji, reprezentowanych przez siebie.

Wydaje mi się, że w przykazaniach, które otrzymują praktykanci, wyjeżdżający za granicę, narówni z innymi wytycznymi, powinno być wypisane na pierwszym miejscu: będziesz miłował i szanował interesy swego bliźniego tak, jak swoje własne.

Pozostaje mi jeszcze sformułować konkluzję moich wywodów: Dążymy do tego, by dystrybutorem polskiego towaru za granicą był polski kupiec. Powinniśmy stworzyć warunki, które zachęcą najlepszych naszych ludzi do poświęcenia się temu zawodowi, W tym celu powinniśmy sobie skrystalizować program i wyzyskać te wszelkie środki pomocy, w które na szczęście wyposażyła nas odzyskana nie-

podległość i samodzielność decyzji narodowej. W szczególności zaś powinniśmy się starać wyzyskać więzy, krępujące dzisiaj międzynarodową wymianę towarową w wytkniętym wyżej kierunku i popierać te formy nieuniknionej dzisiaj reglamentacji, które dają najwięcej bodźców do organizacji zasobnych polskich domów eksportowych, rozporządzających własną siecią agentur zagranicznych.

Viceprezes Wielkopolskiego Związku Chrześcijańskich Zrzeszeń Kupieckich
LEON CHUDZIŃSKI

Rola emigracji w handlu zagranicznym

Mówiąc o roli emigracji naszej w handlu zagranicznym należy przede wszystkim zdać sobie sprawę z charakteru tej emigracji i pobudek do niej. Podczas gdy w czasach zaborczych jednym z częstych powodów do emigracji na obczyznę była konieczność ucieczki przed prześladowaniami zaborcy, to w okresie powojennym notujemy emigrację tylko z pobudek zarobkowych. Oczywiście już wówczas mieliśmy również emigrację o charakterze zarobkowym, jednakże była ona w dużym stopniu sezonową. Przypominam tylko tak znany typ emigranta, który zyskał sobie miano „Sachsengänger". Z pobudek ówczesnej emigracji wynikał w dużym stopniu jej skład zawodowy. Emigrant polityczny wywodził się z reguły z kół inteligencji, drugą natomiast grupę tworzyli nieomal wyłącznie robotnicy i rolnicy. Przełom w naszej emigracji stanowiło uzyskanie Niepodległości Polski. Wracał do kraju emigrant polityczny, przebywający na obczyźnie tylko z konieczności, o ile nie wiązały go z swym miejscem pobytu względy osobiste czy też interesy, natomiast emigranci z grupy drugiej w większości pozostawali na obczyźnie tak długo, jak tylko umożliwiały im to warunki pobytu w danym kraju. Przypomnieć tutaj pragnę tak niedawne wydalania naszych emigrantów z Francji, Belgii i Czechosłowacji. Pogarszające się warunki gospodarcze i materialne tych krajów były niewątpliwie głównym motorem do zmiany ustosunkowania się do naszych emigrantów. Z elementu wpierw bardzo pożądanego stali się oni zbędnym balastem. którego starano się pozbyć jak najszybciej. Ale przyszły zmiany koniunktur, warunków i znów jesteśmy świadkami nowej fali emigracji, która ma wszelkie tendencje do wzrostu.

Emigrację naszą należy podzielić na dwie grupy. Jedną z nich będą Polacy z narodowości, którzy jednakże nabyli już obywatelstwo kraju w którym przebywają, a drugą to element sezonowy przypływający i odpływający w miarę potrzeby.

Poważniejszy stan kupiecki wytworzyć mogła tylko grupa pierwsza to jest ta, która już naturalizowała się w danym kraju, która poznała i zżyła się z warunkami danego ośrodka.

Rozważmy jeszcze czy zagadnienie emigracji naszej stanowi wogóle poważniejszy problem, nad którym warto się zastanowić. Mówi się, że nie ma zakątka ziemi, gdzieby nie znalazł się Polak-emigrant. Twierdzenie to należy tylko uzupełnić cyframi, a mianowicie: że co czwarty Polak przebywa zagranicą, gdyż Polaków na obczyźnie oblicza się na przeszło 8 milionów, z czego przypada na:

Stany Zjednoczone . . .	4.500.000
Niemcy	1.500.000
Rosję	800.000
Francję	500.000
Brazylię	300.000
Czechosłowację . . .	200.000
Litwę	200.000
Łotwę	75.000
Argentynę . . . . . -	60.000
Belgię	25.000
Danię	14.000

Skład zawodowy naszej emigracji będzie w każdym kraju inny w zależności od tego jakie warunki sprzyjały osiedlaniu się naszych rodaków.

W państwach graniczących z nami, których ziemie w czasie zaborczym stanowiły łączne obszary z naszymi kresami, ludność narodowości polskiej spotykamy we wszelkich zawodach. Stanowi ona bowiem tak zwaną mniejszość narodową i prócz swej narodowej odrębności nie różni się w niczym od ludności danego kraju.

Francja i Belgia, których duże połacie zniszczone zostały działaniami wojennymi potrzebowały dla odbudowy rąk roboczych. Tam dotąd szedł więc przede wszystkim polski robotnik, którego ceniono wysoko, oczywiście tak długo, jak długo trwała nasilenie prac restauracyjnych.

Do Ameryki południowej idzie polski chłop, który kolonizuje tereny dziewicze, a jego zaciętość i pracowitość znaną tam jest dobrze.

Stany Zjednoczone, w których przebywa najwięcej Polaków, to teren specyficzny. Rozkwit gospodarczy ostatnich lat dziesiątek był tam tak olbrzymi, że chłonność rąk roboczych wszelakiego rodzaju była nieomal bezgraniczna.

Przecież gdy mowa o Ameryce, to ma się na myśli zawsze Stany Zjednoczone, a twierdzenie, że pieniądz leży tam nieomal na ulicy i potrzeba tylko nieco sprytu by go zbierać jest wabikiem zawsze aktualnym. Ale i tam kryzys gospodarczy dał się we znaki a z nim przyszło ograniczenie imigracji, które dziś jeszcze stanowi hamulec dla osiedlenia się obcokrajowców.

Jak już wspomniałem, naszą obecną emigrację stanowią nieomal zupełnie robotnik i chłop polski.

Jedynie w starych ośrodkach emigracyjnych a zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych, w których istniały okresy bardzo korzystnych

możliwości rozwojowych, a w których już kilka pokoleń wzrosło, zdołał się wytworzyć polski stan kupiecki. Niestety, nie dysponujemy statystyką, która obrazowałaby nam skład zawodowy naszej emigracji, lecz nie ulega najmniejszej wątpliwości, że odsetek emigrantów Polaków zajmujących się handlem jest z reguły mniejszy, aniżeli odsetek ludności danego kraju zajmujący się handlem.

Rozpatrzmy pod tym względem nasze główne ośrodki emigracyjne.

Stany Zjednoczone posiadają około 30.000 placówek handlowych. Organizator Federacji Zrzeszeń Kupieckich w Stanach Zjednoczonych p. Karol Herse oblicza, że z Polaków zamieszkujących miasta, około 1% zajmuje się handlem, natomiast skład zawodowy ludności Stanów Zjednoczonych wykazuje 8,2% osób zajmujących się handlem (nawet z uwzględnieniem ludności wiejskiej). Przyjmując nawet stosunkowo dużą niedokładność w trudnych zresztą obliczenach podejmowanych przez p. Karola Hersego, musimy niewątpliwie skonstatować, że Polacy zajmują się znacznie mniej handlem aniżeli inne narodowości w Stanach Zjednoczonych. Dlatego też taki duży ośrodek Polonii, jakim jest Detroit wykazuje bardzo małą ilość firm polskich. Natomiast Chicago posiada około 12.000 polskich firm. W handlu tym dominuje drobny handel spożywczy (około 80%). Istnieją jednakże już — choć nieliczne — hurtownie, a także kilka spółdzielczych organizacyj importerskich. Zorganizowanych kupców Polaków jest około 5 do 6.000.

Emigracja we Francji, przeważnie powojennego pochodzenia, wśród nich dużo „westfalczyków", posiada w/g prowizorycznych obliczeń około 3.500 przedsiębiorstw kupieckich i rzemieślniczych, z których 900 jest zorganizowanych w Związku Kupców i Przemysłowców Polskich we Francji. Są to przeważnie drobne handle spożywcze, piekarnie, rzeźnie itp. Istnieje kilka firm o dużych obrotach, jednakże nie trudnią się one importem.

W innych krajach spotykamy wśród naszej emigracji wyłącznie drobny handel spożywczy nastawiony na zaspokojenie pierwszych potrzeb danego ośrodka emigracyjnego.

Ostatnio jako nowy typ emigranta przybywa przedstawiciel handlowy. Są to jednakże wypadki tak nieliczne, że notujemy je tylko z obowiązku i z życzeniem by liczba tych pionierów polskiego handlu wzrastała jak najbardziej. Przedstawiciele ci to w dużym stopniu wysłannicy poważnych firm lub grup handlowych. Czy i jakie wyniki przyniesie ich praca trudno dziś ocenić. Muszą bowiem oni zaznajomić się z terenem i poznać jego właściwości, ażeby praca ich mogła dać owoce dla zleceniodawców.

Z krótkiej tej ilustracji wynika, że nie posiadamy emigranta-kupca, który byłby zdobywcą terenów zbytu i dostaw dla kraju macierzystego. Pod tym względem rekordy zdobywali Niemcy. Ich typowym emigrantem był kupiec i komiwojażer. Jeden Niemiec osiadły gdziekolwiek, był pionierem niemieckiej wytwórczości, a grupa Niemców stanowiła już bastion, promieniujący ekspansją. Ich śladem

poszli również Czesi, którzy nas handlowo znacznie wyprzedzili. Również z krajów skandynawskich spotykamy ostatnio coraz liczniej przedstawicieli handlowych w najodleglejszych zakątkach świata. W konsekwencji narody te przez tego rodzaju emigrację umacniają podwaliny własnego rozmachu gospodarczego, podczas gdy nasza emigracja robotnicza i rolnicza wzmacnia raczej cudze organizmy gospodarcze, które przez nią zyskuje tanią siłę roboczą, co znowu wpływa na potanienie kosztów produkcji i wytwarza konkurencję dla naszej wytwórczości. Jest to jednakże smutna konsekwencja naszej słabości gospodarczej i anemii kapitałowej.

Mimo jednak trudności nie wolno nam rezygnować z ekspansji gospodarczej poprzez naszą emigrację, gdyż hasło „Swój do swego po swoje" ma wśród emigracji naszej bardzo poważne znaczenie. Polak na obczyźnie chętnie kupi towary polskie a w dodatku przez polskiego kupca, o ile tylko ułatwi mu się możność nabycia ich. O chęciach dotarcia kupiectwa emigracyjnego do rynku polskiego świadczą próby w rodzaju tworzenia kooperatyw importowych w Stanach Zjednoczonych, organizowana obecnie „Polska Centrala Zakupów z siedzibą w Paryżu", próba zorganizowania własnej centrali handlowej dla eksportu i importu przez rolnicze organizacje w Brazylii, nakłonienie rządu stanowego w Paranie do próbnego importu ziarna siewnego i bydła zarodowego z Polski itp. Widzimy więc, że ze strony naszej emigracji istnieje nietylko dobra wola do współpracy handlowej z krajem macierzystym, ale że próbuje się stamtąd rzucić pierwsze mosty do jej urzeczywistnienia. Przeanalizujmy więc czynniki, które z naszej strony działają hamująco na rozwój tej wspópracy. Trudności te są dwojakiego rodzaju:

1) Natury organizacyjnej,
2) Natury reglamentacyjnej.

Do pierwszych zaliczyć należy brak sprężystych eksporterów polskich, którzy zdolni byliby nawiązać bezpośredni kontakt z naszymi ośrodkami emigracyjnymi, jak również brak importerów wśród naszej emigracji. Usunięcie przeszkód tego rodzaju nastąpić może tylko stopniowo i łącznie z rozwojem naszego handlu rodzimego. Poważną rolę tutaj odegrać powinny nasze zrzeszenia kupieckie, ale o tym na innym miejscu. Do drugich zaliczamy wszelkie przepisy reglamentacyjne odnoszące się do międzynarodowej wymiany towarowej. Stanowią one dzisiaj zagadnienie tak rozległe, że same stanowić mogą przedmiot obszerniejszego referatu. Ktokolwiek stykał się z zagadnieniem eksportu, ten wie ile trudności wstępnych pokonać musi eksporter zanim wogóle dojdzie do rzeczy samej tj. do zawarcia transakcji. Najwytrawniejsi eksporterzy z trudem dają sobie radę w tej dżungli przepisów i papierów, a cóż dopiero gdyby wprzęgnąć do tego zagadnienia ludzi nowych. Ale to nietylko u nas tak. Systemy reglamentacyjne są dziś w gospodarce światowej tak powszechne, że nie ma nieomal wogóle swobodnej wymiany towarowej. Np. Francja udziela zezwoleń na przywóz tylko firmom, które im-

port uprawiają już od conajmniej lat 10-ciu. W rezultacie kupcy polscy tam osiedli są praktycznie od importu prawie że zupełnie wykluczeni. Pewien prąd liberalizacji obrotów idzie od Stanów Zjednoczonych, ale są to wysiłki jednostronne, bo o liberalizacji tych warunków u nas nic nie słychać.

Z tej nawet dość pobieżnej charakterystyki wynika, że zagadnienia współpracy handlowej z naszą emigracją nie można traktować, jako osobnego zagadnienia gospodarczego, lecz należy je rozważać na platformie ogólnej polityki eksportowej. Przy ustalaniu podstaw dla niej nie powinno więc się zapominać, że wymiana towarowa z naszą emigracją wymaga życiowego uregulowania i odpowiedniego poparcia.

Nie mogę również pominąć jednej bolączki, nawet dość poważnej, której usunięcie nie powinno nastręczać dużych trudności. Mam tu na myśli pomoc ze strony naszych placówek konsularnych. Żale, że interesant nie otrzymuje wystarczających informacyj, że zbywa go się zbyt łatwo, że polski komiwojażer zagranicą nie znajduje dostatecznego poparcia i opieki są dość liczne. W tej dziedzinie dużo nauczyć możemy się od innych.

Prócz zagadnień natury reglamentacyjnej są oczywiście jeszcze dalsze, których pomyślne rozwikłanie ułatwićby mogło współpracę handlową z naszą emigracją. Do nich należą m. i. ułatwienia wyjazdów zagranicę polskim kupcom i komiwojażerom, popieranie polskich placówek handlowych zagranicą przez preferowanie przy rozdziale kontyngentów, pozwoleń wywozu, czy przywozu, zleceń pochodzących od Polaków z zagranicy oraz materialna pomoc w postaci kredytów osiedleńczych. Dla przykładu przytoczę, że jeden z krajów ościennych stworzył już kredyt tego typu. Obywatelom swoim, którzy zagranicą tworzą placówki handlowe udziela się odpowiedniego kredytu, a kredyt ten, nie tylko że jest bezprocentowy, ale podlega nawet stopniowej amortyzacji z specjalnego funduszu.

Przejdźmy kolejno do roli naszych zrzeszeń kupieckich w tej dziedzinie. Pole do inicjatywy jest tutaj niewyczerpane. Któż bowiem nie jest lepiej powołany do pracy przygotowawczej, jak właśnie zrzeszenia kupieckie. Jestem głęboko przekonany, że wszelkie poczynania naszych zrzeszeń kupieckich, chociażby nawet początkowo nie dawały żadnych konkretnych rezultatów, przyjęte będą przez naszą emigrację z żywym zadowoleniem. Wystarczy by na początek powstała wymiana myśli i poglądów, a poprzez tę łączność zrodzą się niewątpliwie możliwości o charakterze zarobkowym. Oczywiście, że te poczynania nie mogą być bezplanowe, gdyż wytworzyćby mogły sprzeczność i dlatego winny być przez odpowiedni czynnik koordynowane. Wskazanym więc byłoby, aby przy Radzie Naczelnej powstała osobna komórka dla tego zagadnienia, która nawiązałaby kontakt z Światowym Związkiem Polaków Zagranicą i z nim podzieliła zagadnienia współpracy handlowej z naszą emigracją na poszczególne odcinki branżowe. Materiały w ten sposób uzyskane przekaże Rada

Naczelna zainteresowanym zrzeszeniom krajowym i wskaże im organizację naszej emigracji, z którą winny kontynuować już szczegółowe rozmowy. Dotychczas kontakt ten był dość luźnym i ograniczał się do wymiany korespondencji oraz do organizowania wycieczek które jednakże miały charakter więcej turystyczny, aniżeli handlowy. Rada Naczelna winna zwrócić się do wszystkich Zrzeszeń kupieckich o nadesłanie spisu tych członków, którzy interesują się eksportem do ośrodków emigracyjnych. Ponieważ jednakże zgóry wiadomo, że wśród członków naszych zrzeszeń posiadamy mało firm dojrzałych do eksportu, przeto należałoby wspólnie z Izbami Przemysłowo-Handlowymi ustalić listę towarów, które z danego terenu nadawałyby się do eksportu. Listę tych towarów, możliwie z ich kalkulacją, należałoby podać związkom kupieckim na emigracji, ażeby one ze swego punktu widzenia oceniły możliwości importu wzgl. listę tę uzupełniły przedmiotami u nich poszukiwanymi, które ich zdaniem Polska mogłaby wyprodukować.

Organizacje tak krajowe jak i emigracyjne winny podać do wiadomości zainteresowanych członków dokładne adresy zrzeszeń, które opracowują poszczególne zagadnienia i uprosić ich, aby przy wyjeździe zagranicę wzgl. przyjeździe do Polski, komunikowali się z tymi zrzeszeniami i informowali je w granicach swych wiadomości.

Organizacje krajowe powinny, po porozumieniu się z członkami eksporterami, przystąpić do usilnej propagandy polskich towarów wśród naszej emigracji. Hasło „Polak kupuje przede wszystkim towar polski" powinno w każdej postaci docierać do naszego emigranta.

Niesłychanie ważną rzeczą jest zorganizowanie własnych placówek ekspedytorskich i bankowych, a przynajmniej zapewnienie sobie korespondentów z tej dziedziny. Wiadomo, że placówki ekspedycyjne są w dużym stopniu powiernikiem interesów danego eksportera i stanowią coś w rodzaju wywiadu gospodarczego. Niecelowym więc jest, by nasz eksport nawet o monopolitycznym charakterze jak np. bekonowy posługiwał się niepolskimi ekspedytorami. W tej dziedzinie inicjatywa twórcza powinna wyjść od organizacyj polskich na obczyźnie, a z naszej strony nastąpićby musiała deklaracja współpracy.

Tworzenie placówek eksportowych lub importowych w formie kolektywnej może w pewnych warunkach uchodzić za celowe, jednakże nie należy zapominać, że maksimum pracy zawsze wkłada kupiec indywidualny. Dlatego też, należy tak w Polsce, jak i na emigracji, pobudzić jednostki w szczególności hurtowników, lub zamożnych detalistów znających branżę i rynek do zainteresowania się eksportem wzgl. importem.

Poważne instytucje eksportowe czy bankowe, samorząd gospodarczy i organizacje branżowe powinny tworzyć stypendia, które umożliwiałyby odbycie praktyki handlowej zagranicą wybranym kandydatom. Posiadamy bowiem licznych zdolnych młodych ludzi,

którym należałoby pomóc materialnie, ażeby mogli objąć praktykę nawet przy niekorzystnych warunkach materialnych. O ile bowiem w obecnym pokoleniu mało mamy kupców obznajmionych z handlem międzynarodowym i odczuwamy powszechny brak eksporterów, to niech wysiłki nasze również zmierzają do zmiany stanu tego w przyszłości.

Szczególny nacisk należy położyć na konieczność posiadania języków obcych przez naszych kupców i agentów handlowych. Zrzeszenia powinny w tym kierunku prowadzić usilną propagandę a nawet organizować kursy języków. Prócz tego na posiedzeniach organizacyjnych powinno się jak najczęściej poruszać aktualne tematy poświęcone handlowi zagranicznemu, ażeby zaznajamiać członków z bieżącymi problemami eksportu czy importu.

Po tej ogólnej charakterystyce, która oczywiście nie obrazuje całokształtu zagadnień należy stwierdzić, że rola naszej emigracji w handlu zagranicznym nie jest u nas dostatecznie doceniana i że przez naszą obojętność w odnoszeniu się do tego zagadnienia dobrowolnie ograniczamy naszą ekspansję handlową na szeroki świat.

którym należałoby pomóc materialnie, ażeby mogli objąć praktykę nawet przy niekorzystnych warunkach materialnych. O ile bowiem w obecnym pokoleniu mało mamy [illegible] z handlem międzynarodowym i odczuwamy [illegible] eksporterów, to niech wysiłki nasze również zm[illegible] przyszłości.

Szczególny nacisk należy położyć na [illegible] języków obcych przez naszych kupców i agentów handlowych. Zrzeszenia powinny w tym kierunku prowadzić usilną propagandę a nawet organizować kursy języków. Prócz tego na posiedzeniach organizacyjnych powinno się jak najczęściej poruszać aktualne tematy poświęcone handlowi zagranicznemu, ażeby zaznajomić członków z bieżącymi problemami eksportu czy importu.

Po tej ogólnej charakterystyce, która oczywiście nie obrazuje całokształtu zagadnień należy stwierdzić, że rola naszej emigracji w handlu zagranicznym nie jest u nas dostatecznie doceniana i że przez naszą obojętność w odnoszeniu się do tego zagadnienia dobrowolnie ograniczamy naszą ekspansję handlową na szeroki świat.

PLENUM II

Dyrektor Naczelnej Rady
Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego
Poseł BRUNON SIKORSKI

Bilans prac Ogólnopolskiego Kongresu Kupiectwa Chrześcijańskiego

I.

Merytoryczne obrady Kongresu toczyły się równocześnie w 5 Podkomisjach, co uniemożliwiało uczestnikom bezpośrednie zapoznanie się z całokształtem obrad. Zadaniem mego referatu jest więc danie syntezy prac kongresowych.

Pan Prezes Brun w swoim wstępnym przemówieniu stwierdził, że celem Kongresu jest wytyczenie programu i kierunku przyszłej działalności handlu polskiego oraz ustalenie linii wytycznych całokształtu polskiej polityki handlowej. Jedno i drugie stanowi bowiem palącą potrzebę chwili.

Poszczególne związki i zrzeszenia kupieckie, istnieją na ziemiach polskich od dawna, niektóre z nich z jagiellońskich czasów, jednakże formalne zespolenie ważniejszych organizacyj w Naczelnej Radzie Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego datuje się dopiero od 10 lat. Złączyliśmy w ten sposób zrzeszenia wszystkich dzielnic, mimo ich różnorodnej struktury i niejednolitej fazy rozwojowej. Nie doprowadziliśmy jednakże jeszcze organizacji naszej do takiego poziomu, ażeby w obecnych płynnych stosunkach gospodarczych mogła spełnić wszystkie zadania, spadające na sprawną organizację kupiecką. Niewątpliwie bowiem należy oprócz drobnych codziennych spraw lub dużych zagadnień spadających nagle na warsztat pracy, również opracować główne linie kierunkowe obrony całokształtu interesów kupieckich.

Zrzeszenia kupieckie, ich związki i Naczelna Rada nie opierają się w stosunku do ciążących na nich zadań na wielkich materialnych zasobach. Zrozumiałym więc zupełnie jest, że na pierwszym planie stoją prace codzienne, załatwiane nieraz w sposób dorywczy, niezawsze umiejętny i celowy. Inna jest metoda i poziom pracy w stolicy lub dużych ośrodkach, a inna w małym miasteczku, inne na wschodzie, a inne na zachodzie Polski.

Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego winna pracować w trojakim kierunku: 1) prowadzić działalność instrukcyjną w stosunku do związków i poszczególnych zrzeszeń kupieckich, 2) zbierać odgłosy i opinie i ustalać na ich podstawie przekrój położenia i zagadnień w całym państwie, 3) na podstawie znajomości spraw w całym kraju, prowadzić obronę całokształtu interesów kupieckich i ustalać właściwe linie naszej polityki handlowej.

Rozpatrzmy kolejno obecny stan tych prac i konieczności ich usprawnienia, one bowiem zadecydowały o programie Kongresu.

1) Należy wpłynąć na koordynację prac setek zrzeszeń, u których tysiące kupców znaleść ma poradę i pomoc, przyczem najwięcej pomocy potrzebują zazwyczaj zrzeszenia w małych, od stolicy odległych miasteczkach. Nie są one bowiem w stanie opracować samodzielnie odpowiedniej metody pomocy dla jednostki, zebrać wszystkich materiałów i wiadomości, potrzebnych dla sprawnej obsługi członków. Istnieją oczywiście lokalne potrzeby i zagadnienia, nie wszystko płynąć może z jednej centralnej komórki, zrzeszenia muszą, w miarę możności, pracować samodzielnie, niewątpliwie jednakże musi naczelna organizacja kupiecka opracowywać metody i zasady prac dla poszczególnych zrzeszeń, musi dostarczać potrzebnych materiałów i wskazówek.

Prace w tym kierunku istnieją, poszczególne związki terenowe pracują dla swych zrzeszeń, w miarę posiadanych środków. Praca ta jednakże w wielu wypadkach ograniczać się musi do komunikatów informacyjnych o rozporządzeniach i okólnikach urzędowych, zazwyczaj podatkowych, paru ankiet inicjowanych przez te same urzędy i od czasu do czasu do inspekcyj zrzeszeń z okolicznościowym referatem. Istotne prace nad podnoszeniem handlu, w rodzaju wskazywania konkretnych możliwości usprawnienia, uwzględniających istniejące środki, branże i lokalne warunki, tworzenia hurtu, inicjowania nieistniejących warsztatów handlowych, odpowiednie praktyczne poradnictwo itp. czynności nie przez wszystkie zrzeszenia są już prowadzone.

Naczelna Rada musi ułatwić prowadzenie tych prac. Szczupłe środki nie zezwolą na idealne opracowanie tej dziedziny w całej rozciągłości, jednakże częstokroć wystarczy zebrać rezultaty i doświadczenia prac, jakie w tych sprawach zebrały samorządy lub niektóre zrzeszenia, uporządkować w możliwie jednolity system i podać do wiadomości wszystkim zrzeszeniom, wchodzącym w skład Naczelnej Rady. Sprawy te ruszyłyby wówczas równocześnie na większych aniżeli dotychczas terenach naprzód.

Bardzo wiele prac prowadzonych z dużymi doświadczeniami już od lat przez jedne zrzeszenia, stanowią dla innych zrzeszeń zgoła nieznane dziedziny. Ponieważ jedne i drugie wchodzą w skład Naczelnej Rady, nie trudno będzie doświadczenia jednych udostępnić wszystkim. Niewątpliwie więc jest w dziedzinie koordynacji i działalności instrukcyjnej jeszcze dużo do zrobienia.

2) Drugi zakres prac, jak gdyby kierunkowo odwrotny, to metoda zbierania odgłosów z całej Polski, wszystkich ziem, żyjących

niejednokrotnie w zupełnie odmiennych warunkach, to zbieranie wiadomości o warunkach pracy w różnych branżach handlowych i ustalanie każdej sprawy w przekroju ogólnopaństwowym, oczywiście o ile badane zagadnienie ma taki obszerny zasięg.

Sprawna działalność tego zakresu prac jest niesłychanie ważna, szczególnie może w Polsce w chwili obecnej, kiedy to płynność stosunków gospodarczych przynosi niejednokrotnie z dnia na dzień duże zmiany, kiedy interwencjonizm państwowy powoduje liczne zarządzenia, wpływające decydująco na losy warsztatów kupieckich. W takich chwilach nie każde zagadnienie bywa decydowane w taki sposób, ażeby każdy kupiec za pomocą swego zrzeszenia mógł współdecydować a przynajmniej w czas swoją opinię wypowiedzieć.

Jeśli zorganizowany handel ma dzięki swoim zrzeszeniom zawodowym wpływać na bieg wypadków, musi struktura organizacyjna być tak ujęta, że Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, winna nieomal w każdej chwili umieć sformułować opinię o możliwie każdym zagadnieniu kupieckim, tak branżowym jak ogólnym. W tym celu musi Naczelna Rada bądź to dysponować odpowiednimi wiadomościami, lub mieć możność zebrania w możliwie najkrótszym czasie potrzebnych materiałów.

Natomiast w sprawach kardynalnych, o zasadniczym znaczeniu dla całego handlu, winny być opinie całego kupiectwa odpowiednio sformułowane i ogólnie znane, ażeby nietylko Naczelna Rada, lecz każde zrzeszenie, a nawet kupiec, w miarę zasięgu swego wpływu, mógł oddziaływać w pożądanym kierunku.

Należy przyznać, że w dzisiejszym naszym stanie organizacyjnym opinia kupiectwa we wszystkich zasadniczych zagadnieniach, nie jest ustalona, sformułowana i dostatecznie znana, a sprawność organizacyjna nie jest jeszcze posunięta do tego stopnia, ażeby w krótkim czasie móc uzyskać opinie pewnej branży lub pewnej kategorii handlu, w przekroju ogólnopaństwowym. Ani wszystkie kardynalne zagadnienia kupieckie nie były jeszcze przedmiotem uchwał władz naczelnych, ani też wszystkie branże nie są jeszcze w przekroju państwowym zorganizowane. Wiele spraw decyduje się w rezultacie bez należytego współdziałania kupiectwa.

Należy więc usprawnić zbieranie opinii i odgłosów kupieckich z terenu całego państwa, celem ustalenia właściwego zapatrywania sfer kupieckich. Bez powyższego usprawnienia mogą powstać bądź to wypaczenia właściwej opinii kupieckiej, bądź pominięcia jej, ze względu na niemożliwość uzyskania na czas opinii zainteresowanych. Organizacja kupiecka w Polsce winna być tak ujęta, ażeby w każdej chwili można było uzyskać opinie kupiectwa całego kraju. Bez takiej organizacji trudno mówić o programowym działaniu kupiectwa polskiego.

3) Trzeci wreszcie kierunek prac Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, to prowadzenie obrony całokształtu interesów kupieckich i ustalenie właściwej linii naszej polityki handlowej. Możliwość należytego prowadzenia tych prac zależy ściśle od stanu obu poprzednio wymienionych dziedzin działalności organizacyjnej.

Trudno prowadzić obronę interesów, nie znając szczegółowo potrzeb wszystkich dziedzin kupieckich, jeszcze trudniej prowadzić właściwą politykę handlową i wpływać na ustalenie jej linii, nie znając sprecyzowanych życzeń całego kupiectwa, które w wielu sprawach, wpływających decydująco na jego byt, nie ma niejednokrotnie ustalonych poglądów.

Zrzeszenia i związki kupieckie zbyt zajęte były fragmentami codziennych spraw, dorywczym załatwieniem palących aktualności, ażeby mieć czas na ustalenie zasadniczych wytycznych naszej polityki handlowej. Tymczasem życie nie czeka, brak ustalenia zasad tych przez kupców w swoich organizacjach, nie wstrzymuje biegu życia. Dlatego też życie biegło nie zawsze w kierunku, w jakim pragnęłoby to widzieć kupiectwo polskie.

W każdym gospodarczo rozwiniętym państwie na bieg spraw wpływają należycie zorganizowane dziedziny gospodarcze. Decyzje zazwyczaj idą po linii wypadkowej, wszystkich tych niejednokrotnie rozbieżnych dążności. Decyzje te będą oczywiście najwięcej zbliżone do interesów tej warstwy, która najlepiej sprecyzowała swoje sprawy, która ma ustalone linie własnej polityki. Kupiectwo jako całość nie miało dotychczas ustalonych wytycznych odnośnie całości swych potrzeb, nigdy je nie sprecyzowało, nie ustaliło, a było to tem więcej potrzebne, im więcej różne decyzje w państwie szkodziły interesom handlu.

Polska polityka gospodarcza tak w ostatnich wiekach naszej dawnej niepodległości, jak i w obecnej odrodzonej Polsce, nie dbała zbytnio o rozwój polskiego handlu. Przeciwnie, do dawnego szlacheckiego atawizmu antykupieckiego, doszło nieprzychylne nastawienie współczesnego społeczeństwa. Dużą winę ponosiły władze państwowe w pierwszych latach naszej niepodległości. Idąc po linii najmniejszego oporu, po linii inflacyjnej, dewaluowały pieniądz, ale tworzyły urzędy do walki z lichwą, robiąc z kupca przestępcę za to, że w formie nominalnej zwyżki cen, ponosić musiał konsekwencje państwowej polityki dewaluacji pieniądza. Solidny kupiec wyszedł z okresu tego podwójnie osłabiony, zazwyczaj stracił kapitały obrotowe, a wobec społeczeństwa określano go mianem zbędnego pośrednika. Starano się go wreszcie eliminować od funkcyj handlu wszelkimi sposobami. W rezultacie nie znajdował kupiec żadnej psychicznej podniety, któraby mu straty materialne wynagradzała i do produktywnego wyścigu pracy zachęcała. W konsekwencji z niezbyt silnego handlu wyszło w tym okresie dużo wartościowego elementu, osłabiając szeregi kupiectwa.

Nasza polityka gospodarcza zupełnie nie szła po linii interesów handlowych, a kupiectwo nie zdobyło się nawet na ustalenie zasad własnej polityki handlowej. Do 1927 roku nie posiadało kupiectwo żadnej naczelnej organizacji kupieckiej, a po jej utworzeniu ograniczała ona się siłą rzeczy raczej do opracowywania palących zagadnień i załatwiania bieżących spraw.

Świadomość, że kupiectwo, poprzez swe organizacje, zdobyć się musi na ustalenie własnej polityki handlowej i że w poszczególnych

fragmentach naszej polityki gospodarczej musi mieć wyrobiony pogląd, ustalała się coraz to więcej i znalazła wreszcie swe urzeczywistnienie w postawieniu na porządek obrad Kongresu całokształtu zagadnień naszej polityki handlowej, oraz ustalaniu programowych wytycznych dla prac organizacyjnych na najbliższe lata.

Kongres ustalił wytyczne dla prac Naczelnej Rady. Wskazał drogę dla działalności we wszystkich trzech, kolejno omawianych dziedzinach naszej pracy organizacyjnej. W pierwszej linii jednak omówił szereg podstawowych dziedzin naszej polityki handlowej, wytyczając kierunki przyszłych prac, które dla realizacji danych zagadnień trzeba będzie podejmować. Reasumując więc uwagi o motywach, które spowodowały, że treścią obrad kongresowych stało się ustalenie zasadniczych programowych wytycznych dla pracy naszej na najbliższe lata, sądzę, że mogę stwierdzić, iż nie uczyniono błędu, podejmując taką decyzję.

II.

Sprawozdawcy komisyjni przedstawią rezolucje poszczególnych podkomisyj. Pozwolą sobie w skrócie przedstawić zasadniczą treść wszystkich referatów kongresowych, dla zobrazowania całokształtu obrad.

Handel na większości ziem polskich znajduje się w niesłychanym jak na XX wiek prymitywie, kupiectwo polskie musi zawód swój dźwignąć na wyższy poziom, a będzie zdolne do tego, jeśli zabierze się do twardej, konsekwentnej pracy, podniecone i zachęcone rysującą się życzliwą zmianą nastrojów społecznych i jeśli napotka na pozytywną pomoc czynników państwowych.

Stąd zajęto się w referatach pierwszej komisji pracami zrzeszeń kupieckich i własnych członków, w drugiej komisji zagadnieniami, których realizacja zależy nieomal wyłącznie od czynników państwowych. Pierwszy dział referatów obejmuje więc jak gdyby nasze własne obowiązki, drugi dział, opierając się na spełnianiu swych obowiązków, formułuje prawa i dezyderaty kupiectwa w stosunku do czynników zewnętrznych.

Sześć referatów w 2-ch Podkomisjach omawia zagadnienie usprawnienia handlu metodami i środkami, znajdującymi się naogół w rękach samego kupiectwa. Zrozumiałym bowiem będzie, że podnoszenie warsztatów kupieckich na wyższy poziom wymaga w pierwszej linii wytężonej pracy samego kupiectwa.

Pierwszy referat o strukturze polskiego handlu, ilustrując obecny jego stan i zadania, przytaczając różne metody eliminowania kupca od handlu, określa drogi rozwojowe, jakimi handel winien kroczyć. Nie taniość pośrednictwa, lecz jakość usług handlowych jest decydującym zagadnieniem dla całokształtu życia gospodarczego.

Prymitywny handel nie spełni wszystkich gospodarczych zadań. Eksporter i hurtownik nie rodzą się na kamieniu. Musimy więc systematycznie pracować nad ewolucją form handlowych. W polskich warunkach dokonywać się musi zasadnicza ewolucja w następującej formie:

od chłopa do straganu i handlu wiejskiego,
od prymitywu do zdrowego detalu,
od detalu do hurtu,
od hurtu do handlu zagranicznego względnie do przemysłu.

Taki winien być rozwój wypadków i na przyśpieszenie tego rozwoju może mieć duży wpływ celowa praca naszych kupieckich organizacyj zawodowych. Referat wskazuje szereg konkretnych zadań, w szczególności metody tworzenia handlu hurtowego i tworzenia nieistniejących lub niedostatecznie zorganizowanych gałęzi handlowych.

Następny referat omawia zadanie i strukturę zrzeszeń zawodowych. Problem o podstawowym znaczeniu. Przecież cały Kongres jest jedną tylko z prac Naczelnej Rady i współdziałających zrzeszeń.

Od należytej struktury organizacyjnej naszego kupiectwa zależy w wielkiej mierze usprawnienie prac samego handlu. Obecna struktura, w zasadzie dobrze pomyślana, nie jest jeszcze konsekwentnie wprowadzona w czyn. Brak nam przede wszystkim należytej branżowej rozbudowy organizacyjnej. Niektóre branże nie posiadają jeszcze żadnej organizacji, inne istnieją poza Naczelną Radą, opracowują może nawet dobrze pewne zagadnienia branżowe, lecz nie biorą zupełnie udziału w pracach, dotyczących ogółu kupiectwa polskiego. Mamy organizacje branżowe przy różnych związkach terytorialnych, wchodzących w skład Naczelnej Rady, lecz branże te nie są w przekroju ogólnopolskim połączone. W rezutacie nie można na terenie Naczelnej Rady opracowywać zagadnień branżowych, które każdego kupca przecież w pierwszej linii interesują.

Referat ustala więc wytyczne dla zbudowania właściwej struktury organizacyjnej, umożliwiającej opracowanie wszystkich zagadnień tak w przekroju branżowym jak i ogólnokupieckim. Równocześnie wskazuje na zadania, ciążące na zrzeszeniach oraz na metody, prowadzące do najekonomiczniejszego spełnienia tych zadań.

Największe zainteresowanie wzbudził niewątpliwie referat o unarodowieniu handlu. W naszych warunkach bowiem stanowi unarodowienie równocześnie usprawnienie, mamy na to zresztą realne dowody. W miastach na Wschodzie Polski, w których osiedliła się większa ilość kupców polskich, zwłaszcza z Wielkopolski, notuje się widome podwyższenie się poziomu, w formie estetycznych okien wystawowych, urządzeń sklepowych itp., a w parze z podwyższaniem się zewnętrznego wyglądu, idzie niewątpliwie i podniesienie metod pracy.

Polacy zbyt długo żyli w sugestii, że żydzi w Polsce są atawistycznie predystynowani do zawodu kupieckiego. Pozwoliłem sobie już zwrócić uwagę na paradoksalny rezultat tej fałszywej, jak się okazuje, tezy. Gdyby żydzi naprawdę byli atawistycznie uzdolnieni do handlu, to Polska, jako jedyne państwo na świecie, posiadające w swoim handlu blisko 70% rzekomo z przyrodzenia uzdolnionego elementu, winna posiadać najlepszy handel na świecie. Tymczasem posiada nieomal najgorszy, na co między innymi składa się właśnie silne zażydzenie handlu polskiego, ściągającego go w najgorszy pry-

mityw. Dlatego też staje się unarodowienie handlu równocześnie jego usprawnieniem.

Referat o unarodowieniu handlu, ilustrując obecny stan rzeczy i wykazując jego ujemne cechy, wylicza dość szczegółowo prace jakie w dziedzinie unarodowienia podjąć muszą nasze własne organizacje kupieckie, przy równoczesnej życzliwości społeczeństwa i pozytywnym ustosunkowaniu się czynników państwowych. Kupiec polski może obecnie w pracy tej liczyć na życzliwość społeczeństwa, lecz musi sobie zarazem uświadomić, że staje się pionierem twardej i długotrwałej pracy, dla której trzeba i warto nieraz dużo poświęcić. Kupca żydowskiego należy zwalczać sprawnością obsługi, fachowością, sprężystością kupiecką i etyką kupca chrześcijańskiego, właściwości, które w stałych stosunkach z klientem okazują się zwycięskie, co dowodzi spolszczenia handlu w zachodnich dzielnicach.

Referaty omawiające strukturę i zadania handlu i zrzeszeń, oraz problem unarodowienia, stanowiły jako myślowa całość, treść obrad Podkomisji „A". Referaty Podkomisji „B" obejmowały problem właściwego przygotowania człowieka do zawodu oraz możliwości stosowania nowoczesnych metod pracy w handlu.

Zagadnienie przygotowania do zawodu osób czynnych w handlu jest niesłychanie doniosłe. Nie usprawnimy handlu, jeśli człowiek posiadający przedsiębiorstwo handlowe, lub pracujący w nim, nie będzie stał na wysokości zadania. Referat zajmujący się tym zagadnieniem rozwija więc w pierwszej linii problem, czy ograniczyć dostęp do handlu tylko na rzecz osób posiadających formalny dowód uzdolnienia, czy też pozostawić dotychczasową swobodę, a jedynie z wszystkich sił dążyć do należytego przygotowania jednostki do zawodu kupieckiego.

Wybrano raczej ostatnią drogę, biorąc pod uwagę, że w handlu wewnętrznym należy pozostawić maksimum swobody, temwięcej, że potrzeba unarodowienia handlu, będzie, zwłaszcza w pierwszym okresie, wymagała dużego napływu elementu ludzkiego z innych zawodów. Największy bodajże wysiłek zrzeszeń naszych przy współdziałaniu samorządu musi więc być poświęcony pracom dydaktycznym. Referat wykazuje szereg prac, którymi skutecznie wpłynąć można na podciągnięcie na wyższy poziom szerokich sfer kupieckich. Mamy w dziedzinie tej również cenne oświadczenie pana Ministra Przemysłu i Handlu, że poprze wszelkie prace nasze, idące w tym kierunku.

Patrząc w przyszłość, musimy nietylko wpływać na należyte przygotowanie do zawodu osób pracujących w handlu, lecz także natchnąć nasze przyszłe pokolenia, wstępujące do handlu, duchem prawdziwej przedsiębiorczości. Ducha tego winno wpajać nasze szkolnictwo, a przede wszystkim wyższe uczelnie handlowe. Absolwenci tych uczelni winni raczej tęsknić do usamodzielnienia się w handlu i przemyśle, a nie do kariery urzędniczej.

Należy przyznać, że pociągnięcia władz szkolnych spowodowały już poprawę szkolnictwa handlowego, może należałoby jeszcze programy wyższych szkół handlowych więcej nagiąć do potrzeb handlu i do współpracy przyciągnąć wybitnych praktyków, z gruntowną

znajomością handlu. Współpraca kupiectwa samodzielnego z szkolnictwem winna więc być jaknajwięcej pogłębiana.

Z referatami omawiającymi przygotowanie do zawodu łączą się najściślej zagadnienia stosowania nowoczesnych metod w handlu. Jeśli badania nad usprawnieniem metod prac w handlu prowadzą dziś nieomal wszystkie państwa, chociaż poziom ich handlu jest bezsprzecznie wyższy od naszego, to potrzeba tych badań w Polsce nie ulega żadnej wątpliwości. Mamy o tyle ułatwioną robotę, że dysponujemy już dziś olbrzymiemi doświadczeniami innych narodów.

Ustalając więc cel i metodę obecnych badań tych i konstatując nasze potrzeby i możliwości, przytaczamy niektóre z tych prac, które nietrudno zastosować w polskim handlu. Zrzeszenia wchodzące w skład Naczelnej Rady winny otrzymać szczegółowe wskazówki, odnośnie tych wszystkich metod, które w naszej obecnej strukturze handlowej mogą znaleźć praktyczne zastosowanie. Zrzeszenia muszą znaleźć sposoby i środki, ażeby metody te spopularyzować i udostępnić je swoim członkom.

Tematy te stanowią z referatami pierwszej Podkomisji, całokształt zagadnień, dotyczących usprawnienia handlu. Struktura handlu i zrzeszeń oraz unarodowienie dotyczą zasadniczo warsztatu pracy, natomiast zagadnienie kwalifikacyj obecnych i przyszłych kupców oraz stosowanie racjonalnych nowoczesnych metod pracy w handlu dotyczą raczej samej działalności człowieka. Oba zazębiające się kompleksy zagadnień stanowią do pewnego stopnia całość naszych własnych obowiązków.

Pierwszy referat w drugiej Komisji, tj. „Polityki Gospodarczej" dotyczy „Polityki Kredytowej"; która nieomal zupełnie nie zależy od naszej woli. Próby utworzenia własnej bankowości kupieckiej, kończyły się zazwyczaj rezultatem ujemnym. Rynek kredytowy uległ nieomal zupełnej destrukcji, cechuje go zanik a częściowo upadek bankowości prywatnej i brak ustalonej ceny rynkowej kredytu długo i krótkoterminowego. Do różnorodnych kredytów uprzywilejowanych handel na ogół nie miał dostępu i dopiero w ostatnich miesiącach zaznaczył się nieznaczny w tym względzie zwrot.

Referat omawia kolejno poszczególne prawno-publiczne instytucje finansowe, prywatną bankowość i spółdzielczość kredytową z punktu widzenia ich stosunku do kupiectwa. W końcu przedstawia formy obecnie stosowanych kredytów, i możliwości ich usprawnienia.

W konkluzji stwierdza się, że w interesie handlu, czyli usprawnienia wymiany, leży zorganizowanie rynku kredytowego, który winna cechować: łatwy dostęp do różnych form długo- i krótkoterminowych kredytów oraz możliwie jednolita niska stopa procentowa.

Następny referat obejmuje obszerne zagadnienie świadczeń publicznych, problem różnolitych podatków i opłat, czyli problem, który od chwili uzyskania niepodległości przygniatał objętością obrad wszystkie inne zagadnienia razem wzięte. Obecnie rozkłada się już zainteresowanie kupiectwa na większą ilość zagadnień, przyczem zepchnęły inne tematy problem podatkowy na dalszy plan.

Referat nie gubi się w setkach zagadnień, jakie istnieją w tej dziedzinie, lecz dąży do ogólnego ujęcia problemu. Rozumiejąc, że równowaga budżetowa nie ulega dla kupiectwa żadnej dyskusji, stwierdzamy, że wobec niewątpliwego przeciążenia już społeczeństwa świadczeniami publicznymi, należy równowagi szukać nie tak w zwiększaniu ciężarów, jak raczej w oszczędnościach, zwłaszcza w konsumcyjnej części wydatków państwowych.

Odnośnie samych spraw podatkowych, ogranicza się referat do omówienia zasadniczych wytycznych wielkiej reformy podatkowej, do której prędzej czy później przystąpić należy. Nasz system podatkowy musi być prosty, jasny i tani, musi obywatelowi ułatwić orientowanie się w obowiązkach, a równocześnie spowodować znaczną redukcję olbrzymiego, stale rosnącego aparatu urzędniczego.

Omawiając zagadnienie reformy finansów komunalnych, ustala referat potrzeby gruntownej reformy, która usunąć musi obecną mozaikę różnorodnych, samoistnych, często gospodarczo fałszywych opłat, a w to miejsce wprowadzić jednolity system dodatków, względnie udziałów do podatków państwowych, przy czym w żadnej mierze nie może przekroczyć obecnego, globalnego obciążenia.

Referat zagadnień socjalnych zajmował się szczegółowiej problemem ubezpieczeń społecznych, podkreślając przerost aparatury administracyjnej, która nietylko, że obciąża pracodawcę zbytnimi obowiązkami, lecz nadmiernie umniejsza korzyści, jakie ubezpieczenia winny dawać ubezpieczonym. Stwierdza się, że nasza polityka społeczna nie jest sharmonizowana z możliwościami gospodarczymi państwa. Biedna Polska musi szczególnie silnie zwracać uwagę na celowość każdego wydatku, obciążającego tak życie gospodarcze, jak i świat pracowniczy. Zwraca się więc uwagę na różne możliwości stosowania instytucyj zastępczych, któreby w tańszy sposób zapewniły światu pracowniczemu takie same korzyści, a życie gospodarcze odciążyły od niepotrzebnych ingerencyj, zgoła nie leżących w interesie państwa lub społeczeństwa. Przykładowo omawia się kilka najwięcej aktualnych zagadnień socjalnych w handlu.

Powyższe trzy zagadnienia: polityka kredytowa, świadczenia publiczne i zagadnienia socjalne stanowiły przedmiot trzeciej podkomisji. Czwarta podkomisja zajmowała się zagadnieniami ustawodawstwa gospodarczego oraz stosunkiem administracji do handlu.

Pierwszy z tych referatów, omawia znaczenie ustawodawstwa gospodarczego dla handlu. Kupiec z tytułu swych czynności styka się codziennie z normami prawnymi, regulującymi obrót gospodarczy. Sprawność obrotu zależy w wielkiej mierze od jasności i jednolitości naszego ustawodawstwa. Referat ustala w pierwszej linii zasadnicze wytyczne w kierunku dalszego usprawnienia ustawodawstwa tego. Następnie omawia referat szereg konkretnych zagadnień ustawodawczych, których przyśpieszenie leży wybitnie w interesie handlu.

Między innymi mowa jest o spółkach udziałowych o kapitale zmiennym, która jest najlepszą formą łączenia drobnych kapitałów dla wspólnych gospodarczych celów. Forma ta umożliwi w wielu wypadkach tworzenie polskiego handlu hurtowego. Przypomina się zmianę ustawy o nieuczciwej konkurencji, w kierunku wzmocnionej

odpowiedzialności za nieuczciwą działalność w handlu, skodyfikowanie i scalenie w jeden kodeks licznych przepisów w zakresie dozoru nad obrotami środków spożywczych. Kilkoma jeszcze konkretnymi zagadnieniami zamyka referent swoje uwagi.

Drugi referat dotyka zagadnień, wywołujących niejednokrotnie zadrażnienia i duże niezadowolenie w szerokich sferach kupieckich, jest to mianowicie stosunek administracji do handlu.

Stwierdza się, że szczególnie w dziedzinie stosunków handlowych istnieje niewątpliwy przerost różnorakiej działalności administracyjnej. Kupiec, zużywa niesłychanie dużo energii na stosowanie się do tej przelicznej ilości rozporządzeń, zarządzeń, okólników i nakazów, z jakimi się styka przy wykonywaniu swoich prac zawodowych. Każda nieomal czynność handlowa zahacza o przepisy urzędowe, podczas gdy w naturze handlu leży wymóg możliwie swobodnego działania.

Równolegle z tym przerostem działalności administracyjnej, rozrasta coraz to więcej działalność gospodarcza państwa, samorządów i różnych instytucyj prawno-publicznych. Dzisiejsza działalność państwa wykracza daleko poza zakres użyteczności publicznej. W rezultacie spada na ścieśnione i stąd osłabione życie gospodarcze przerost działalności administracyjnej, podczas gdy przedsiębiorstwa państwowe korzystają z różnych przywilejów.

Trudno więc nie dojść do wniosku, że dla usanowania życia gospodarczego, należy ścieśnić przerost administracyjny, a czynności gospodarcze państwa i samorządów należy zlikwidować, z wyłączeniem dziedzin użyteczności publicznej i tych działów obrony państwowej, które prywatna gospodarka nie jest w stanie wykonać.

Duża część referatu poświęcona jest problemowi regulowania cen. Wykazuje się błędność metody, ograniczającej się do regulowania problemu tego w formie policyjnego systemu ustalania cen maksymalnych w handlu detalicznym. Cena nie kształtuje się w ostatnim ogniwie, jakim jest handel detaliczny, lecz w długim procesie produkcji i wymiany. Należy raczej wpłynąć na cały ten układ odpowiednio rozumną polityką gospodarczą, która dla całości gospodarki narodowej jest skuteczniejsza, aniżeli wyznaczanie cen w handlu detalicznym.

Wszystkie referaty trzeciej i czwartej podkomisji ustalają pewne wytyczne w tych częściach polityki gospodarczej, które w decydujący sposób wpływają na całość naszej polityki handlowej. O ile w pierwszych dwuch grupach referatowych omawialiśmy nasze obowiązki, to w ostatnio omawianych dwuch grupach odnosimy się raczej do państwa o prowadzenie takiej polityki gospodarczej, któraby nie krępowała handlu, lecz doprowadzała do jego rozwoju.

Państwo jest dziś nietylko największym konsumentem, lecz posiada w swych rękach szerokie dyspozycje gospodarcze. Jeśli się do tego doda szeroko rozbudowany interwencjonizm, to staje się jasnym i widocznym, że odpowiedzialność za rozwój handlu nietylko spada na kupiectwo, lecz w wielkiej mierze na państwo, od którego decyzji zależą losy handlu.

Omawiając wyczerpująco nasze własne obowiązki, nie mogliśmy pominąć nie mniej ważnej dziedziny praw naszych, żądania od państwa opieki i życzliwości, gdyż, jak wykazaliśmy, zależy rozwój handlu od spełnienia przesłanek, leżących na obu płaszczyznach.

Ostatnia wreszcie grupa zagadnień, stanowiąca pewną odrębną całość — to problem handlu zagranicznego. Opracowano zagadnienia obecnej polityki handlu zagranicznego, rolę kupca w tym handlu i możliwości współpracy z emigracją.

Pierwszy referat rysuje na tle stosunków międzynarodowych i gospodarczego położenia Polski główne kontury naszej polityki handlu zagranicznego. Ustala przytem zasady, że pożądany jest międzynarodowy rozwój obrotów towarowych, przyczem należy dążyć do usunięcia zbędnych ograniczeń.

Obecna sytuacja narzuca daleko idącą reglamentację, polityka nasza winna jednakże w dziedzinie handlu zagranicznego stworzyć pomyślne warunki dla tego handlu i usuwać wszelkie trudności i przeszkody nie podyktowane koniecznościami. Referat ustala szereg dalszych postulatów, których uwzględnienie współprzyczyniłoby się do usprawnienia handlu zagranicznego.

Następny referat omawiał szczegółowo rolę kupca, który przy naszej błędnej strukturze handlu zagranicznego, jest w różny sposób ograniczany. Ponieważ w rezultacie nie posiadamy typu kupca importera i eksportera, należy postawić sobie za cel stworzenie samoistnego kupca w handlu zagranicznym.

Traktując reglamentację jako zło konieczne, należałoby ją przynajmniej wykorzystać dla unarodowienia naszego handlu zagranicznego. Zaniechać należy jakichkolwiek dyskryminacji kupca, a przeciwnie, udzielić mu wszelkiej pomocy, zwłaszcza w dziedzinie podatkowej i kredytowej. Finansowo silniejsi kupcy winni się zainteresować możliwościami w handlu zagranicznym, w szczególności należy zorganizować sieć agentów handlowych, którzy wprowadziliby artykuły polskie na obce rynki oraz silne eksportowe domy handlowe.

Ostatni referat zajmuje się zagadnieniem wciągnięcia licznej naszej emigracji w orbitę naszego handlu zagranicznego. Posiadamy 8-milionową do kraju przywiązaną emigrację, z których sama 4½ milionowa emigracja w Stanach Zjednoczonych posiada olbrzymią, jak na nasze stosunki, siłę konsumcyjną. Wśród emigracji tej mamy kilkadziesiąt tysięcy kupców, lecz są to przeważnie drobni kupcy, gotowi do propagowania i rozprowadzania dostarczonego im polskiego towaru, lecz nie będący w stanie opanować czynności importowych.

Ponieważ po stronie Stanów Zjednoczonych nie ma specjalnych przeszkód reglamentacyjnych, zależy w wielkiej mierze od naszych umiejętności handlowych opanowanie specjalnego rynku, jakim dla nas są zwarte masy Polaków w Ameryce. Nasz system reglamentacyjny i struktura naszego handlu zagranicznego, w której brak kupca indywidualnego, są więc raczej głównymi przeszkodami. Nie powinno to jednakże stanowić trudności nie do zwalczenia. Naczelna Rada będzie musiała wypracować szczegółowy program działań i zainteresować nim zrzeszenia kupieckie. Zrzeszenia nasze winny wejść w sta-

ły bliski kontakt z licznymi istniejącymi organizacjami kupieckimi naszej emigracji.

Zagadnienia handlu zagranicznego, stanowią, z pewnymi wyjątkami, w zrzeszeniach naszych najsłabiej opracowaną dziedzinę i trudno mówić o własnej polityce handlowej kupiectwa. Wypływa to z faktu, że nie posiadamy dostatecznie rozwiniętego indywidualnego handlu zagranicznego. Problem ten winien stanowić większą troskę naszych zrzeszeń, gdyż z braku należycie do handlu zagranicznego przygotowanego kupiectwa wynika niewątpliwie postulat, że należy je stworzyć, do czego także muszą się zrzeszenia nasze w miarę swych sił przyczynić.

III

Wszystkie, w najkrótszym zarysie podane referaty, traktują omawiane tematy raczej generalnie, ujmując całokształt zagadnienia, a unikały zbyt daleko idących szczegółów. Dużo fragmentów, jakie natomiast wniosła dyskusja, staną się wspólnie z referatami i rezolucjami, podstawą dla obszernych prac, które potrzebne będą dla realizacji uchwał kongresowych.

Bilansując w kilku zdaniach odbyty Kongres, należy stwierdzić następujące fakty:

1) Kongres Kupiectwa spotkał się ze strony najwyższych władz państwowych z życzliwą opieką, w formie niespotykanej w historii polskiej ostatnich wieków, co dokumentowało, że starania kupiectwa, chcącego się wznieść na wyższy poziom, godne są poparcia.

2) Na wezwanie nasze zareagowało kupiectwo całej Polski, czego najlepszym dowodem przepełnione sale obrad plenarnych i komisyjnych, co stwierdza rosnącą więź organizacyjną kupiectwa polskiego.

3) Uzyskaliśmy cenne oświadczenie Rządu, upoważniające nas do oczekiwania życzliwej pomocy we wszystkich pracach naszych, jakie dla usprawnienia handlu podjąć chcemy.

4) Uzyskaliśmy w ogólnych rzutach programowe wytyczne we wszystkich ważniejszych działach naszych zadań organizacyjnych. Jest to praca, podjęta po raz pierwszy od czasów naszej niepodległości.

5) Dyskusja dała nam dużo materiału, ilustrującego tak przekrój nastrojów, jak postulatów kupiectwa, wszystkich dzielnic i wszelkich ugrupowań handlu.

6) Przedstawiciele całego samorządu gospodarczego zechcieli deklarować życzliwą współpracę. Cennym w szczególności jest oświadczenie Prezesa Izb i Organizacyj Rolniczych.

7) Kongresowi towarzyszyły objawy zainteresowania się całego społeczeństwa, które rozumie, że Polska dla gospodarczego wzmocnienia potrzebuje należycie usprawnionego kupiectwa, lecz zawód ten musi się znaleźć w rękach istotnie polskich.

Zdajemy sobie sprawę, że Kongres organizowany w stosunkowo bardzo krótkim czasie, gdyż niespełna 2 miesięcy, nie mógł się uchronić od pewnych niedociągnięć, zwłaszcza, że niektóre techniczne trudności, jak np. sprawa pomieszczeń, nie leżały w zakresie naszych sił. Tem niemniej można stwierdzić, że Kongres był jak gdyby symbolem zrywu kupiectwa polskiego, chcącego własnym wysiłkiem, tyle, ile w jego mocy, pomóc do podniesienia handlu na wyższy poziom.

Czujemy odruch życzliwości społeczeństwa, liczymy na to, że uczciwy własny wysiłek kupiectwa znajdzie uznanie i współprzyczyni się do zaniku tradycyjnej niechęci społeczeństwa polskiego do handlu. Wśród dziesiątek i setek zadań naszych wysuwa się na czoło problem unarodowienia handlu, któż, jak nie samo kupiectwo, musi przejąć na siebie największy wysiłek. Spada na nas może nadmiar prac, musimy dogonić stracone wieki, dlatego też musimy z spotęgowaną energią wykorzystać życzliwy nastrój, kiełkujący wśród społeczeństwa.

Kongres rzucił program, dał syntezę położenia, wskazał całokształt czekających nas zadań i obowiązków, musimy się rozejść z silnym postanowieniem, że każdy z nas, w miarę swych sił i swego zakresu, współprzyczyniać się będzie do realizacji rzuconych haseł. Czeka nas żmudna i ciężka praca, jednakże cel, jaki nam przyświeca, ażeby przez silny handel wzmocnić strukturę gospodarczą Polski, wart jest największego wysiłku.

REZOLUCJE

REZOLUCJA GENERALNA

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza:

1) Niema zdrowej struktury gospodarstwa narodowego bez sprawnie działającego handlu, opartego w pierwszym rzędzie na samodzielnych placówkach kupieckich.

2) Kupiectwo jest podstawą mieszczaństwa, którego upadek przyczynił się do utraty Niepodległości.

3) W Odrodzonej Rzeczypospolitej kupiectwo polskie nie znalazło dotąd również warunków sprzyjających rozwojowi.

W tym stanie rzeczy Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, jako czołowa reprezentacja chrześcijańskiej społeczności kupieckiej, świadoma swej wyjątkowej roli w chwili obecnej — winna wykazać całą sprawność organizacyjną i największy wysiłek twórczy, celem pełnej realizacji zadań prowadzących —

do odrodzenia handlu i mieszczaństwa przez zapewnienie kupiectwu chrześcijańskiemu w Polsce należnej mu pozycji społecznej i gospodarczej oraz

do usprawnienia w polskim gospodarstwie narodowym aparatu wymiany.

Zważywszy, iż rozległa ingerencja i szeroka dyspozycja państwa w polskim życiu gospodarczym uzależnia w szczególny sposób kształtowanie się tendencji rozwojowych handlu od polityki gospodarczej rządu — Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Crześcijańskiego oczekuje, że polityka ta w sposób zdecydowany i konsekwentny przyczyni się do realizacji zadań kupiectwa polskiego.

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza, że konsekwentna i planowa rozbudowa handlu chrześcijańskiego w Polsce jest nieodpartą koniecznością polskiej racji stanu, a unarodowienie handlu — dziejowo uzasadnionym programem polskiej eks-

pansji demograficznej i gospodarczej. Dlatego też kupiectwo polskie, w doniosłej chwili swych obrad kongresowych — czuje się uprawnionym do apelowania wobec całego społeczeństwa polskiego, by utrwaliło i pogłębiło dokonywujący się przełom w stosunku opinji publicznej do handlu oraz współdziałało w akcji zorganizowanego kupiectwa polskiego zmierzającej ku unarodowieniu i usprawnieniu aparatu wymiany.

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego wzywa wreszcie ogół kupiectwa polskiego do jaknajbardziej rzetelnego wykonywania obowiązków zawodowych i społecznych kupca-obywatela, świadomego nowej atmosfery pracy w Polsce.

Rezolucja do referatu p. t.:

STRUKTURA POLSKIEGO HANDLU

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza:

1) że handel w Polsce, stanowiąc odbicie licznych braków całej struktury gospodarczej kraju, wykazuje w wielu wypadkach przewagę form prymitywnych, brak odpowiednio wykwalifikowanych ludzi i zasobności kapitałowej przedsiębiorstw, niski poziom form i metod prac, poważne zaniedbania w zakresie technicznego wyposażenia handlu, wadliwą organizację podaży i niedorozwój hurtu;

2) że indywidualny handel, wykonywany przez należycie do zawodu przygotowanego kupca, stanowić winien główną i zasadniczą formę wymiany;

3) że w Polsce istniała dotychczas szczególnie silna i niewłaściwa tendencja eliminowania kupiectwa z procesów wymiany od strony producenta, konsumenta, państwa i samorządu.

W tym stanie rzeczy zachodzi pilna konieczność podjęcia zasadniczych prac nad poprawą struktury handlu w Polsce, przyczym należy:

a) Przyspieszyć równoległy rozwój poszczególnych szczebli handlu indywidualnego przy specjalnym uwzględnieniu zaniedbanego hurtu, którego rozbudowa oprzeć się musi o szczegółowo wypracowane zasady pracy indywidualnej lub udziałowej w zależności od ustalonych typowo warunków branży lub miejscowości. Niezbędne jest też programowe pokierowanie pracami handlu wiejskiego, który ma za zadanie podniesienie gospodarcze wsi, w szczególności poprzez skup zawodowy.

b) Zrównać uprawnienia handlu spółdzielczego z uprawnieniami handlu indywidualnego. Spółdzielczość zaś wojskowa powinna swój zakres działania ograniczyć do sklepów żołnierskich.

c) Po szczegółowym ustaleniu luk i przerostów w poszczególnych branżach i miejscowościach handlu należy: celowo wykorzystać posiadane w niektórych środowiskach rezerwy wykwalifikowanego kupiectwa w drodze odpowiedniej akcji przesiedleńczej.

d) Wypracować i konsekwentnie realizować program inwestycyj w handlu, w oparciu o dokładnie zbadane potrzeby poszczególnych branż i środowisk, przy obciążeniu odnośnymi zadaniami realizacyjnymi poza samym handlem — w pierwszym rzędzie — miast polskich.

e) Przywrócić i pogłębić poniechane lub zredukowane w swym zasięgu badania handlu ze strony G. U. S., Ministerstwa Skarbu oraz samorządu gospodaczego, przy nadaniu tym pracom celowej koordynacji.

Stwierdzając powyższe, Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego wzywa Naczelną Radę Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego do czynnej troski o to, by cała polityka gospodarcza Państwa (omówiona szczegółowo w innych działach pracy kongresowej) oraz oddziaływanie samorządu gospodarczego na stosunki gospodarcze w kraju szły po linii konsekwentnego usuwania podanych braków struktury handlu w Polsce.

Rezolucja do referatu p. t.:

ZADANIA I STRUKTURA ZRZESZEŃ ZAWODOWYCH

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza:

1) że zadania zrzeszeń kupieckich tak w dziedzinie obrony zawodowej poszczególnych przedsiębiorstw, jak i nad usprawnieniem całego handlu w interesie gospodarki narodowej, są w chwili obecnej w Polsce szczególnie doniosłe;

2) że od należytej działalności zrzeszeń zależy w wielkiej mierze przyszły rozwój handlu polskiego;

3) że możliwość odpowiedniego wykonywania zadań, ciążących na zrzeszeniach kupieckich uwarunkowana jest w dużym stopniu właściwą strukturą organizacyjną tych zrzeszeń;

4) że istnieje jeszcze duża liczba niezorganizowanych kupców.

W tym stanie rzeczy Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego podkreśla pilną potrzebę ujednolicenia i dalszej rozbudowy struktury organizacyjnej kupiectwa polskiego w całym państwie.

W tym celu należy:

a) skupić w Naczelnej Radzie Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego całe kupiectwo chrześcijańskie, tak w przekroju terytorialnym, jak i branżowym, (nie wyłączając agentów handlowych);

b) doprowadzić do połączenia wszystkich zrzeszeń kupieckich, działających na terenie jednego okręgu gospodarczego w jeden związek zrzeszeń;

c) równolegle rozbudowywać organizacje terytorialną i branżową, gdyż pierwsza jest potrzebna dla opracowywania zagadnień ogólnokupieckich, drugą dla spraw ściśle fachowych;

d) podjąć energiczne prace nad zorganizowaniem dotychczas jeszcze niezrzeszonych kupców, w szczególności wśród drobnego kupiectwa.

Celem zrealizowania powyższych zadań Kongres wzywa i zobowiązuje całe kupiectwo chrześcijańskie do jaknajczynniejszego udziału zarówno w pracy na terenie zrzeszeń zawodowych, jak i w niezbędnych dla tej akcji świadczeniach pieniężnych. Wymaga tego dobrze zrozumiany interes własny.

Rezolucja do referatu p. t.:

UNARODOWIENIE HANDLU W POLSCE

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza:

1) Przeludniona wieś musi znaleźć naturalne ujście w miastach oraz w handlu, tak miejskim, jak wiejskim.

2) Niespotykany w świecie odsetek żydów w miastach polskich, przy jednostronności ich zajęć, hamuje dopływ nowych sił polskich do zawodów miejskich, obniżając poziom kulturalny miasta i nadając im piętno obcości.

3) Żydzi, posiadając w kraju większość kapitałów płynnych, nieruchomości miejskich handlu i przemysłu, tworzą w Polsce równocześnie największe ghetto na świecie, będące źródłem fermentów społecznych.

4) Przeważający udział żydów w handlu tak zagranicznym, jak i wewnętrznym Polski, nietylko nie przyczynił się do jego usprawnienia, lecz przeciwnie stał się źródłem prymitywizacji aparatu wymiany.

Zważywszy powyższe, Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza, iż unarodowienie handlu jest nieodzowną koniecznością gospodarczą, społeczną oraz historyczną, warunkującą równocześnie usprawnienie procesów wymiany w Polsce, a także koniecznością narodową, ze względu na obronność Państwa.

Unarodowienie handlu wymaga przedewszystkim wytężonej działalności samego kupiectwa polskiego, życzliwego nastawienia całego społeczeństwa, wreszcie konsekwentnej i zdecydowanej pomocy ze strony państwa.

W tym celu Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego wypracowuje program pozytywnej pracy, zmierzającej do systematycznego i racjonalnego zwiększania udziału elementu polskiego we wszystkich branżach i środowiskach handlu. Akcja ta winna być prowadzona w oparciu o całą strukturę organizacyjną Naczelnej Rady i we współdziałaniu z właściwymi organizacjami.

Niezależnie od ogólnej polityki, popierającej rozwój polskiego handlu, Państwo i samorząd w swej działalności gospodarczej oddziaływującej na poszczególne przedsiębiorstwa, — winny kierować się zasadą wzmacniania polskiego stanu posiadania w handlu, realizując tę zasadę w szczególności w polityce dostaw, akcji kredytowej, polityce koncesyjnej i kontyngentowej.

Kongres stwierdza, że życzliwość społeczeństwa dla sprawy unarodowienia handlu zobowiązuje ogół kupiectwa polskiego do specjalnie ofiarnej pionierskiej pracy, wzmożenia sprawności zawodowej i spotęgowania solidności kupieckiej.

Wreszcie Kongres ustala, że na podstawie niniejszej rezolucji Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego w pracach swych kierować się będzie w szczególności następującymi zasadami, wysuniętymi przez Podkomisję Unarodowienia Handlu:

1) Organizacje kupieckie winny być kierowane przez ludzi o wysoko wyrobionym poczuciu odpowiedzialności i nieskazitelnej opinii.

2) Winna być opracowana szczegółowa instrukcja, obowiązująca całe kupiectwo chrześcijańskie, celem pełnego realizowania w pracy zawodowej każdego kupca, unarodowienia handlu w Polsce.

3) Organizacje kupieckie winny wykreślić z listy swych członków — żydów.

4) Należy wychowywać młodzież kupiecką w atmosferze uświadomienia narodowego i stosunku do handlu, jako do funkcji nietylko gospodarczej, ale i społecznej.

5) Placówki detaliczne, a zwłaszcza hurtowe handlu polskiego winny mieć zapewnioną przez organizacje kupieckie należytą pomoc i opiekę.

6) Zrzeszenia kupieckie winny ściśle współpracować ze społeczeństwem, zwłaszcza zorganizowanym w Związku Polskim nad unarodowieniem poszczególnych dziedzin handlu.

7) Należy opracować mapę rejestracyjną polskich źródeł zakupu.

8) Należy wprowadzić jednolite godło dla całego kupiectwa chrześcijańskiego w Polsce.

9) Należy domagać się, by przemysł, rzemiosło, rolnictwo i bankowość zatrudniały w obrocie gospodarczym jedynie kupiectwo chrześcijańskie.

10) Instytucje rządowe, samorządowe i skomercjalizowane winny zawierać i utrzymywać stosunki handlowe jedynie z przedsiębiorstwami i kupcami chrześcijańskimi.

11) Należy zaniechać na przyszłość udzielania jakichkolwiek kredytów żydowskim organizacjom społecznym i gospodarczym, a kredyty już udzielone winny ulec cofnięciu.

12) Akcja udzielania niskoprocentowych kredytów dla kupiectwa chrześcijańskiego winna ulec najdalej idącej rozbudowie.

13) Obowiązujące przepisy o regulowaniu godzin handlu oraz o ujawnianiu nazwisk osób, zajmujących się handlem, winny być przez władze administracyjne ściśle przestrzegane.

14) Należy uniemożliwić kupcom żydowskim zmiany nazwisk w celach nielojalnego zdobywania klienteli polskiej.

15) W polityce kontyngentów przywozowych i wywozowych winna być ściśle stosowana zasada preferowania firm polskich.

16) Kupcy, bez względu na wyznanie i narodowość, którym udowodniono złośliwe bankructwo lub oszustwo, winni być pozbawieni praw wykonywania czynności handlowych.

Rezolucja do referatu p. t.:

PRZYGOTOWANIE DO ZAWODU OSÓB CZYNNYCH W HANDLU

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza:

1) że usprawnienie procesów wymiany w Polsce zależne jest w pierwszym rzędzie od wysokiego poziomu etycznego i zawodowego osób czynnych w handlu;

2) że głębokie zmiany, zachodzące w układzie i rozwoju stosunków gospodarczych oraz stały postęp wiedzy we wszelkich dziedzinach pracy ludzkiej, nakazują kupiectwu nieustanne uzupełnianie swych wiadomości zawodowych.

W tych warunkach:

a) jaknajszersze rzesze kupiectwa powinny być objęte planową akcją dokształcenia zawodowego, realizowaną w drodze skoordynowanego wysiłku zrzeszeń kupieckich, samorządu gospodarczego i władz oświatowych;

b) akcja powszechnego dokształcania powinna być prowadzona na podstawie uprzedniego stwierdzenia konkretnych braków aparatu dystrybucyjnego w poszczególnych ośrodkach i branżach handlu;

c) w pracy dokształceniowej wśród kupiectwa polskiego powinny być uwzględnione różnorodne metody dydaktyczne, a mianowicie:

1) kursy encyklopedyczne lub specjalne, odczyty i pogadanki — zwłaszcza radiowe, pokazy i konkursy;

2) literatura fachowa, bądź specjalnie wydawana (np. Biblioteka Kupca Detalisty, prowadzona przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Warszawie), bądź odpowiednio kompletowana;

3) poradnictwo indywidualne oraz zbiorowe w połączeniu z akcją instrukcyjną w terenie;

d) Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego winna rozpatrzyć w najbliższym czasie jaknajwszechstronniej możliwość stosowania cenzusu.

Rezolucja do referatu p. t.:

PRZYGOTOWANIE DO ZAWODU NOWYCH POKOLEŃ

Zważywszy:

1) że obecny stan kupiectwa polskiego wskutek licznych przyczyn wykazuje naogół niski poziom przygotowania zawodowego i wykształcenia fachowego;

2) że handel opiera się bardziej, aniżeli jakikolwiek inny zawód, na indywidualnej inicjatywie i przedsiębiorczości jednostki;

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza szczególną potrzebę wychowania nowych pokoleń w duchu właściwej inicjatywy i przedsiębiorczości kupieckiej oraz w oparciu o należytą teoretyczną i praktyczną wiedzę zawodową.

W tym celu Kongres uchwala, co następuje:

a) *Reforma szkolnictwa handlowego*

Kongres wyraża uznanie dla władz szkolnych za prace dokonane w dziedzinie szkolnictwa handlowego i deklaruje dalszą pomoc sfer kupieckich w realizacji zadań tego szkolnictwa, stwierdzając zgodność realizowanej obecnie reformy szkolnictwa handlowego z postulatami kupiectwa polskiego, zmierzającymi do najdalej idącego upraktycznienia nauki zawodowej oraz do faktycznego zapewnienia uczniom zdobycia niezbędnych umiejętności technicznych.

b) *Dokształcające szkoły handlowe.*

Ze względu na niedostateczny rozwój dokształcającego szkolnictwa handlowego, Kongres wzywa władze szkolne oraz samorząd gospodarczy i organizacje kupieckie do podjęcia starań o podniesienie tego działu szkolnictwa. Kongres zwraca się również do najszerszych sfer kupieckich o regularne posyłanie swoich uczniów na naukę dokształcającą.

c) *Wyposażenie szkół handlowych*

Rozwój szkolnictwa wymaga znacznych środków finansowych. Ponieważ przeznaczone dla szkolnictwa zawodowego fundusze z dodatku specjalnego do świadectw przemysłowych gromadzą się głównie z opłat składanych przez handel, Kongres domaga się specjalnego uwzględnienia potrzeb szkół handlowych i zapewnienia w tym celu samorządowi przemysłowo - handlowemu współudziału conajmniej opiniodawczego w dysponowaniu tymi funduszami.

d) *Szkoły zgromadzeń kupców*

Kongres wzywa centralne organizacje kupieckie, samorząd gospodarczy, Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwo Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego, do wszczęcia energicznych starań, ażeby istniejące w niektórych miastach (Warszawa, Łódź, Będzin, Lublin), Zgromadzenia Kupców zajęły się wyłącznie właściwymi im zadaniami, tj. dokształcaniem i kształceniem handlowym, przyczym cały majątek i gmachy tych Zgromadzeń powinny służyć wyłącznie oświacie handlowej.

e) *Praktyka uczniów szkół handlowych*

Kongres stwierdza celowość wprowadzenia obowiązkowych praktyk uczniów szkół handlowych w sklepach i wzywa kupiectwo polskie do ułatwiania szkołom handlowym realizacji tych praktyk, które winny być zorganizowane w sposób metodyczny, jednolity i powszechny, jako najbardziej skuteczny środek przystosowania do potrzeb i warunków życia, nabywanych przez młodzież w szkołach wiadomości teoretycznych.

f) *Zatrudnienie absolwentów szkół handlowych*

Kongres wzywa wszystkich właścicieli i kierowników przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych, ażeby przy angażowaniu

pracowników zarówno do sklepów jak i biur handlowych, dawali pierwszeństwo kandydatom z ukończoną szkołą handlową.

Wzywa się również organizacje kupieckie i samorząd gospodarczy do zorganizowania akcji, zmierzającej do zwiększenia zatrudnienia w handlu absolwentów szkół handlowych.

g) Wszystkie zrzeszenia, wchodzące w skład ram organizacyjnych Naczelnej Rady, przy współdziałaniu samorządu gospodaczego, powinny wprowadzić na swoim terenie dobrowolne egzaminy z ukończenia nauki zawodowej w handlu.

h) *Wyższe szkolnictwo handlowe*

Za jedno z najpilniejszych zadań organizacji i władz gospodarczych uważa Kongres dążenie do rewizji programów wyższych szkół handlowych w kierunku szerszego, głębszego i bardziej do potrzeb życia gospodarczego Polski dostosowanego uwzględnienia zagadnień handlu towarowego. Kongres wyraża przytym pogląd, że w tej przebudowie programów powinni brać udział najwybitniejsi specjaliści z życia gospodarczego, a osoby realizujące programy, oprócz kwalifikacyj naukowych, powinny posiadać gruntowną praktyczną znajomość handlu.

i) Wydać podręcznik dla pracodawców, obejmujący plan nauki, który zawierałby wskazania odnośnie zakresu praktycznego nauczania zawodu kupieckiego.

Rezolucja do referatu p. t.:
NOWOCZESNE METODY PRACY W HANDLU

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza, że:

1) problem racjonalizacji aparatu wymiany i modernizacji metod pracy w handlu — aktualny dziś na całym świecie ze stanowiska koordynacji wymiany z rozwojem produkcji, obniżenia kosztów gospodarki społecznej oraz zwiększenia pojemności rynków zbytu — dla Polski posiada szczególnie doniosłe znaczenie wobec prymitywizmu jej organizacji handlowej, ubóstwa kapitałowego i nikłej siły nabywczej społeczeństwa;

2) praca nad rozwiązaniem powyższego problemu w polskich stosunkach gospodarczych stanowić będzie jeden z najskuteczniejszych sposobów zapewnienia kupcowi polskiemu należnej mu roli i pozycji tak społecznej, jak i gospodarczej;

3) o usprawnieniu dystrybucji towarów decyduje w pierwszym rzędzie — obok odbudowy nowoczesnego handlu hurtowego — racjonalizacja handlu detalicznego, nawet najdrobniejszego, gdyż przez to ogniwo dociera do rąk bezpośrednich konsumentów największa ilość towaru.

W tych warunkach uchwala Kongres, co następuje:

a) Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, a pod jej kierownictwem wszystkie zrzeszenia kupieckie, powinny — w dro-

dze odpowiedniej akcji dydaktycznej, organizacyjnej i propagandowej, oraz w ścisłym współdziałaniu z samorządem gospodarczym — upowszechniać jak najintensywniej w społeczności kupieckiej nowoczesne, racjonalne metody i formy pracy — przy wykorzystaniu dla tej akcji doświadczeń zagranicznych, jednakże przystosowanych do realnych stosunków i możliwości gospodarczych Odrodzonej Polski.

b) Akcja, zmierzająca do modernizacji aparatu wymiany w Polsce, powinna być przeprowadzana w oparciu o szczegółowe dane statystyczne dotyczące handlu, o metodyczne badania — branżowe i terenowe — organizacji handlowej oraz o analizę lokalnych rynków zbytu; równocześnie akcja ta powinna być koordynowana najściślej z pracami nad pogłębieniem przygotowania zawodowego wśród kupiectwa, wyposażeniem obrotu towarowego w niezbędne środki i urządzenia techniczne, wreszcie — usuwaniem wad strukturalnych, zniekształcających polski aparat dystrybucyjny.

c) Popularyzacja wśród kupiectwa polskiego nowoczesnych i racjonalnych metod pracy handlowej powinna uwzględniać w pierwszym rzędzie elementy następujące:

1) formy koncentracji kapitałowej w handlu hurtowym i zagranicznym w rodzaju spółek hurtowych, domów importowo-eksportowych i t. p. w wypadku niedostatecznej inicjatywy kupca indywidualnego;

2) formy organizacji skupu wiejskiego i zaopatrzenia wsi oraz handlu straganiarskiego i przenośnego;

3) formy działania zbiorowego, zwłaszcza w dziedzinie reklamy, sprzedaży ratalnej, wywiadu handlowego, windykacji należności i t. p.;

4) organizacja podaży i standaryzacja handlowa towarów;

5) organizacja i polityka składów towarowych;

6) reklama, urządzanie witryn i wnętrz sklepowych;

7) rachunkowość i księgowość zwłaszcza uproszczona, korespondencja handlowa,

8) wskaźniki kosztów eksploatacyjnych w handlu, częstotliwości obrotów handlowych i t. p.

d) Celem skoordynowania i zintensyfikowania całokształtu prac wyżej wymienionych oraz zapewnienia pracom tym właściwych podstaw teoretycznych i organizacyjnych, powinna być powołana w miarę potrzeby przez zrzeszenia kupieckie i samorząd gospodarczy odpowiednia, centralna instytucja badawczo-instrukcyjna.

Rezolucja do referatu p. t.:
POLITYKA KREDYTOWA

Zważywszy na:

1. ujemne ogólnogospodarcze konsekwencje niedostatecznego zaopatrzenia kredytowego handlu ze względu na jego rolę naturalnego i właściwego czynnika regulowania wahań sezonowych i koniun-

kturalnych w produkcji oraz finansowania średnich i małych warsztatów produkcyjnych;

2. niedostateczność dróg i form współpracy średniego i drobnego handlu z instytucjami kredytu zorganizowanego;

3. wzrastające potrzeby kredytowe handlu na uzupełnianie własnych środków obrotowych w miarę wzrostu tempa i ogólnych rozmiarów obrotów gospodarczych;

4. niedostateczne zainwestowanie handlu i jego znaczne — w związku z tym — potrzeby w zakresie kredytu średnio- i długoterminowego;

5. specjalne potrzeby kredytowe handlu hurtowego — stwierdza Ogólnopolski Kongres Kupiectwa konieczność podjęcia szczególnych wysiłków dla uruchomienia taniej i prostej obsługi kredytowej handlu oraz zapewnienia mu należytego dostępu do źródeł kredytu zorganizowanego.

W tym celu należy w szczególności:

a) rozszerzyć i uprościć działalność publicznych instytucji bankowych i finansowych, będących obecnie głównym dysponentem rezerw kapitalizacyjnych w Polsce, w zakresie obsługiwania handlu kredytem średnio- i długoterminowym;

b) opracować metody i uruchomić współpracę handlu z bankowością prywatną oraz ze spółdzielczością kredytową w zakresie kredytu krótkoterminowego;

c) uprościć i zliberalizować warunki udzielania kredytów przez instytucje finansowe, między innymi w kierunku ożywienia zaniedbanych form kredytowania handlu, jak kredyt zastawowy;

d) kontynuować akcję kredytów bezprocentowych i ulgowych jednakże z ograniczeniem tej akcji wyłącznie do celów specjalnych przy realizowaniu jej tylko w porozumieniu z Naczelną Radą Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego;

e) usprawnić metody finansowania sprzedaży na raty i uzgodnić działalność instytucji, organizujących tę sprzedaż.

Rezolucja do referatu p. t.:

ŚWIADCZENIA PUBLICZNE

Biorąc pod uwagę:

1. że równowaga budżetowa nie może być osiągana drogą przeciążenia podatkowego społeczeństwa, gdyż tego rodzaju polityka skarbowa deprymuje inicjatywę prywatną, hamuje obroty gospodarcze i niszczy rozwój koniunktury;

2. że system podatkowy w Polsce skonstruowany jest w sposób nie zawsze odpowiadający możliwościom płatniczym społeczeństwa;

3. że system ten częściowo stanowi konglomerat dawnych ustawodawstw zaborczych, częściowo zaś pochodzi bądź z okresu, w którym brak stałości waluty nie sprzyjał budowie stałego i na zdrowych

zasadach opartego ustawodawstwa podatkowego, bądź wreszcie z czasów kryzysu światowego, powodującego mechaniczne podwyższanie podatków istniejących lub wprowadzanie dan'n nowych celem doraźnego pokrywania niedoborów budżetowych;

4. że często wadliwa praktyka władz skarbowych, zwłaszcza niższych instancyj, doprowadza do dalszego pogorszenia sytuacji płatników, niedostatecznie zabezpieczonych przez zły system podatkowy;

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza:

a) że do równowagi budżetowej dążyć należy nie tylko za pomocą zwiększania dochodów, lecz i przez wprowadzanie oszczędności drogą uproszczenia procedury administracyjnej i ograniczenia zakresu działalności czynników prawno - publicznych;

b) że przebudowa systemu podatkowego w Polsce jest pilną i konieczną potrzebą, lecz powinna być przeprowadzona po należytym przygotowaniu i przestudiowaniu odnośnych zagadnień, wobec czego odpowiednie prace w tej doniosłej dla całego życia gospodarczego dziedzinie winny być rozpoczęte niezwłocznie przez Ministerstwo Skarbu, przy ścisłym współudziale samorządu i organizacyj gospodarczych;

c) że konieczną jest natychmiastowa zmiana tych praktyk władz skarbowych niższych instancyj, które uderzają przede wszystkim w rzetelnych płatników, starających się o lojalne wykonywanie obowiązków podatkowych.

Przyszły system podatkowy powinien opierać się między innymi na następujących zasadach:

1. Konstrukcja systemu musi być prosta i jasna, co obywatelowi ułatwi orientowanie się w obowiązkach podatkowych, a Państwu umożliwi zredukowanie olbrzymiego dziś aparatu urzędniczego.

2. System podatkowy winien być tani — przez kumulację podatków i zredukowanie aktów wymiaru, oraz sprawiedliwy — przez jasność przepisów i usprawnienie aparatu urzędniczego.

3. Podatek dochodowy winien ulec w pierwszym rzędzie reformie w myśl zasady powszechności i równości obciążenia; w tym celu należy przede wszystkim złagodzić progresję, zlikwidować podwójne opodatkowanie dochodów osób prawnych, ograniczyć pojęcie dochodów, fundowanych w zasadzie do dochodów z kapitałów i nieruchomości, wprowadzić dla wszystkich kategorii płatników — nie wyłączając gospodarstw rolnych — jednakowe minimum egzystencji.

4. Gospodarczo niezdrowe formy opodatkowania, oparte na obrotach, powinny ulegać stopniowej likwidacji, gdyż w polskich stosunkach gospodarczych stanowią one szczególnie silny hamulec w wymianie gospodarczej.

5. Finanse komunalne należy jednolicie oprzeć na udziałach w podatkach państwowych, a także dodatkach do tych podatków, albowiem mozaika różnorodnych samoistnych opłat niepomiernie podraża i komplikuje administrację podatkową.

Rezolucja do referatu p. t.:

P LITYKA SPOŁECZNA

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza:

1) że polityka społeczna winna być ściśle sharmonizowana z możliwościami gospodarczymi państwa, a dając obronę warstwom ekonomicznie słabszym, nie powinna stwarzać dla przedsiębiorstw handlowych ciężarów, hamujących ich rozwój;

2) że zwłaszcza kosztowna administracja ubezpieczeń socjalnych nadmiernie umniejsza korzyści, jakie one winny ubezpieczonym dawać, a na pracodawcę nakłada zbyt uciążliwe obowiązki formalne.

Dlatego należy:

a) reformę ubezpieczeń emerytalnych oprzeć na zasadzie zaspokojenia jedynie minimum egzystencji ubezpieczonych, a resztę pozostawić zapobiegliwości i oszczędności indywidualnej;

b) rozwinąć instytucje zastępcze, zwalniające swych członków od należenia do ubezpieczenia ogólnego;

c) przeprowadzić uproszczenia formalistyki ubezpieczeniowej, powodującej obecnie przeciążenie tak przedsiębiorstw handlowych, jak i ubezpieczonych skomplikowaną, a w wielu wypadkach zbędną, pracą;

d) dopuścić czynnik społeczny do kontroli nad administracją funduszami poszczególnych zakładów ubezpieczeniowych;

e) utrzymać w mocy nadal postanowienie dekretu z dnia 14.I.1936 r. w sprawie czasowego obniżenia składek za ubezpieczenie emerytalne oraz za ubezpieczenia od wypadków i chorób zawodowych, po 1-szym stycznia 1938 r.;

f) zaniechać prowadzenia przez instytucje ubezpieczeń społecznych własnych przedsiębiorstw;

g) ograniczyć ingerencję państwa w stosunki, panujące na rynku pracy do wypadków istotnej potrzeby wyższego rzędu, a więc interesu społeczności, w szczególności uchylić ingerencję inspektoratów pracy i urzędów pośrednictwa przy angażowaniu pracowników;

h) znowelizować przepisy ustawy o umowie o pracę w zakresie:

1. wprowadzenia ruchomej skali terminów wypowiedzeń od 1 do 3 miesięcy, a to w zależności od ilości lat przepracowanych;
2. wprowadzenia zasady dopuszczalności wykorzystania urlopu w okresie wypowiedzenia;

i) obniżyć do 14 roku życia wiek minimalny pracowników, uprawniający do zatrudniania ich w najemnej pracy, lub przesunąć obecnie obowiązującą granicę wieku szkolnego o jeden rok wzwyż (do lat 15-tu), a to celem uniknięcia szkodliwej obecnie przerwy między ukończeniem nauki szkolnej a możliwością rozpoczęcia pracy zarobkowej, względnie dalszej nauki zawodowej.

Rezolucja do referatu p. t.:

AKTUALNE ZAGADNIENIA USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO

Zważywszy:

1. że jakkolwiek w dziedzinie unifikacji ustawodawstwa polskiego posiadamy już znaczny dorobek, to jednak szereg dziedzin nie został jeszcze ujednostajniony, powodując w dalszym ciągu trudności w międzydzielnicowych stosunkach gospodarczych;

2. że nawet w ustawowo zunifikowanych dziedzinach znajdują się nieuzasadnione rozbieżności w praktyce władz wymiaru sprawiedliwości, oparte na dawnych zwyczajach dzielnicowych oraz niedomagania, wymagające nowelizacji, —

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza konieczność:

a) przyśpieszenia ustawowej unifikacji dotąd nieujednostajnionych dziedzin prawa handlowego i cywilnego;

b) przestrzegania w ustawodawstwie gospodarczym odpowiednio długiego okresu wprowadzającego („vacatio legis“);

c) ogłaszania rozporządzeń wykonawczych do ustaw, przed terminem uzyskiwania wejścia w życie przez ustawy te mocy obowiązującej;

d) nakładania na władze wykonawcze, w wypadkach nowelizacji ustaw, obowiązku ogłaszania jednolitych tekstów ustaw równocześnie z uzyskaniem przez nowelę mocy obowiązującej;

e) ujednolicenia praktyki władz wymiaru sprawiedliwości, przede wszystkim na tle stosowania kodeksu postępowania cywilnego;

f) obniżenia wszelkich opłat oraz taks, związanych z dochodzeniem praw prywatnych przed sądami państwowymi i windykowaniem tychże przez komorników;

g) zasięgania opinii Izb Przemysłowo - Handlowych we wszystkich wypadkach przez prawo o Izbach Przemysłowo - Handlowych przewidzianych.

Z dziedziny aktualnych problemów ustawodawczych zwraca Kongres szczególną uwagę na następujące zagadnienia.

1. Projekt ustawy o spółkach udziałowych o kapitale zmiennym winien być jak najszybciej zrealizowany, gdyż stanowi on najodpowiedniejszą formę dla łączenia drobnych kapitałów i dla kupiectwa chrześcijańskiego posiada szczególne znaczenie jako jeden ze środków tworzenia polskiego handlu hurtowego.

2. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji winna w związku z koniecznością zwiększania ochrony prawnej solidnych placówek kupieckich, ulec bezzwłocznie nowelizacji w kierunku wzmocnienia odpowiedzialności cywilnej i karnej za czyny nieuczciwej konkurencji oraz usprawnienia toku postępowania w myśl zasad projektu Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego.

3. Przepisy w zakresie dozoru nad obrotem żywnością powinny ulec zasadniczej rewizji oraz scaleniu w jednolitym kodeksie żywnościowym.

Obecne przepisy, normujące dozór ten, rozrzucone w licznych odrębnych rozporządzeniach i okólnikach, regulują niektóre zagadnienia zbyt drobiazgowo i rygorystycznie, pozostawiając równocześnie szereg istotnych zagadnień nieuregulowanych.

4. Przepisy kodeksu handlowego o sprzedaży ratalnej winny ulec zmianom w kierunku wzmocnienia ochrony prawnej kupca przede wszystkim na drodze uchylenia art. 563 kodeksu handlowego, a ponadto celem upowszechnienia sprzedaży ratalnej w niektórych działach handlu należy zapewnić sprzedawcy specjalną ochronę w formie zastawu rejestrowego.

5. Przy mającej nastąpić nowelizacji kodeksu procedury cywilnej winny być usunięte te braki, które praktyka sądowa w tej dziedzinie wykazała; w szczególności należy między innymi dążyć do:

a) przyśpieszenia toku procesu;

b) wzmocnienia praw wierzyciela w postępowaniu egzekucyjnym, w drodze jego przyśpieszenia i usprawnienia

6. Dla spraw handlowych winny być powołane odrębne trybunały handlowe, gdyż wyodrębnienie spraw tych w wydziałach handlowych sądów okręgowych nie czyni zadość potrzebom handlu i nie może wytworzyć kadr sędziów szczególnie wyspecjalizowanych w dziedzinie prawa handlowego i obznajmionych z zagadnieniami obrotu gospodarczego.

7. Należy zaniechać w przyszłości ustaw wyjątkowych, chroniących dłużnika kosztem wierzyciela, gdyż tego rodzaju ustawodawstwo niszczy kredyt, bez którego handel nie może się rozwijać.

8. W związku z nowelizacją prawa przemysłowego, należy wprowadzić zakaz wykonywania handlu okrężnego w tych ośrodkach, w których handel o stałej siedzibie dostatecznie zaspakaja potrzeby miejscowe.

9. Należy uchylić ustawę o lichwie wojennej z dnia 20 lipca 1920 roku.

Rezolucja do referatu p. t.:

HANDEL A ADMINISTRACJA

Zważywszy:

1. że istnieje poważny przerost różnorakiej działalności administracyjnej Państwa, samorządów i innych instytucyj prawa publicznego, co powoduje szczególnie silny interwencjonizm w dziedzinie stosunków handlowych, absorbujący czas i energię kupca;

2. że gospodarcza działalność Państwa i różnych czynników prawno - publicznych krępuje inicjatywę i działalność gospodarczą obywateli, osłabiając tym samym rozwój gospodarczy kraju;

3. że decyzje w sprawach handlowych rozproszkowane są w różnych resortach i urzędach administracji państwowej, co wysoce utrudnia realizację jednolitych podstaw polityki handlowej, —

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdza, że należy:

a) zredukować czynności gospodarcze Państwa i samorządów wyłącznie do dziedzin użyteczności publicznej i tych działów gospodarstwa narodowego, związanych z obroną Państwa, w których przedsiębiorczość prywatna nie może zaspokoić istniejącego zapotrzebowania w dostatecznym stopniu;

b) ograniczyć przerost działalności administracji publicznej szczególnie w dziedzinie stosunków handlowych;

c) zaniechać systemu zwalczania objawów ruchu cen głównie w ostatnim ogniwie, jakim jest handel detaliczny, zapomocą środków policyjno - represyjnych — przy zastosowaniu w tym zakresie odpowiedniej prewencyjnej polityki gospodarczej, skierowanej przede wszystkim ku właściwemu regulowaniu całości procesów produkcji i wymiany;

d) oprzeć politykę koncesyjną na zasadzie preferowania kupiectwa polskiego, a w szczególności dawać pierwszeństwo przy udzielaniu prawa sprzedaży wyrobów monopolowych oraz przy rozdziale dostaw państwowych i samorządowych jedynie zawodowym kupcom Polakom na podstawie opinii kupieckich organizacyj zawodowych, nie naruszając nabytych praw inwalidów wojennych Polaków, wykonywujących koncesjonowane przedsiębiorstwa osobiście;

e) udzielić kupiectwu godziwego zarobku przy sprzedaży artykułów monopolowych;

f) skoncentrować całość spraw, dotyczących handlu w Ministerstwie Przemysłu i Handlu w drodze utworzenia odrębnego Departamentu Handlu Wewnętrznego i przy ograniczeniu kompetencji innych resortów rządowych do zakresu konsultatywnego.

Rezolucja do referatu p. t.:

POLITYKA HANDLU ZAGRANICZNEGO W CHWILI OBECNEJ

A.

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego, stwierdzając:

1) że Polska w światowym obrocie towarowym zajmuje jedno z ostatnich miejsc;

2) że wzrost udziału Polski w międzynarodowej wymianie towarowej leży w interesie naszego życia gospodarczego;

3) że reglamentacja nadmiernie utrudnia międzynarodowy obrót towarowy;

4) że poziom, rozmiary oraz struktura polskiego aparatu międzynarodowej wymiany towarowej są niezadawalające;

5) że ograniczenia, krępujące handel międzynarodowy, posiadają w znacznym stopniu charakter względnej stałości;

uważa za nieodzowne:

1) stosowanie takiej polityki w dziedzinie stosunków gospodarczych z zagranicą, którąby zapewniała rozwój międzynarodowych obrotów towarowych przy równoczesnym rozwoju międzynarodowych obrotów kapitałowych i swobody ruchu emigracyjnego;

2) wykorzystanie reglamentacji handlu zagranicznego dla przeprowadzenia korektur strukturalnych, idących w kierunku wzmacniania i tworzenia polskich firm eksportowych i importowych;

3) zapewnienie kołom gospodarczym możliwej stałości warunków działalności handlowej w dziedzinie obrotu towarowego z zagranicą;

4) usprawnienie reglamentacji handlu zagranicznego przez:

a) zapewnienie szybkości decyzji w sprawach, dotyczących przywozu i wywozu;

b) przekazywanie Radzie Handlu Zagranicznego, a przez nią samorządowi gospodarczemu oraz organizacjom gospodarczym w jak najszerszej mierze uprawnień w zakresie administracji obrotu towarowego z zagranicą;

5) wyłączny rozdział kontyngentów przywozowych przez Radę Handlu Zagranicznego;

6) tworzenie uprzywilejowanych organizacyj dla wywozu, względnie przywozu tylko w wyjątkowych wypadkach gospodarczo koniecznych i tylko w porozumieniu z samorządem gospodarczym;

7) dalsze usprawnienie obsługi naszego handlu zagranicznego przez nasze placówki dyplomatyczne i konsularne zagranicą;

8) obniżenie opłat obciążających nasz przywóz;

9) nie obracanie funduszów, przeznaczonych na popieranie wywozu na cele z ich przeznaczeniem bezpośrednio nie związane i tworzenie tych funduszów tylko na zaspokojenie realnych potrzeb wywozu;

10) dostosowanie pewnych działów szkolnictwa handlowego do wymogów handlu zagranicznego;

11) zliberalizowanie polityki paszportowej w zakresie wyjazdów handlowych;

12) stosowanie w imporcie i eksporcie równych warunków dla obu form handlu (indywidualnego i spółdzielczego);

13) zrewidowanie uprzywilejowanego udziału m. Gdańska w szeregu ważnych kontyngentów przywozowych; udział wolnego m. Gdańska w przydziale kontyngentów winien być współmierny do ilości jego mieszkańców;

14) powołanie przy Naczelnej Radzie Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego komisji dla spraw handlu zagranicznego.

B.

1) Niezależnie od stosunków historycznych oraz postanowień traktatowych, które ustaliły w sposób niewątpliwy prawa Polski w Gdańsku, Polska przez cały czas rozwoju stosunków z Wolnym Miastem dawała wyraz swej jak najdalej idącej dobrej woli dla zapewnienia Gdańskowi i jego życiu gospodarczemu swobodnego rozwoju, nie wchodząc w stosunki wewnętrzno - polityczne na terenie Wolnego Miasta.

Polska dążyła do maksymalnego wykorzystania portu gdańskiego oraz do pogodzenia interesów gospodarczych Gdańska z potrzebami rozwojowymi Polski, a szczególnie portu gdyńskiego.

Dowodem zrozumienia doniosłości kwestii wykorzystania portu gdańskiego było stworzenie delegacji polskiej, która miała wspólnie ze sferami gdańskimi przeprowadzić rozmowy specjalne nad tym zagadnieniem.

Polska nie hamowała ekspansji handlu gdańskiego np. na terenie Pomorza, pomimo, że odbijała się ona ujemnie na pomorskim kupiectwie polskim.

2) Z żalem stwierdzić trzeba, że takie stanowisko Polski nie zyskało odzwierciadlenia ze strony politycznych czynników gdańskich, które nietylko nie stworzyły warunków obiektywnych dla harmonijnego rozwoju stosunków polsko gdańskich, lecz po przez działalność władz partyjnych zezwoliły na stan rzeczy, godzący w rozwój, a nawet istnienie placówek gospodarczych Polski na terenie Wolnego Miasta, które pomimo swej neutralności politycznej, zostały dotknięte akcją partyjną.

Bojkot towarów i firm polskich, stworzenie nastroju wrogiego elementowi polskiemu są przykładami tej akcji, szkodliwej dla rozwoju współpracy polsko gdańskiej.

Ten stan rzeczy jest tymbardziej jaskrawy, że jest tolerowany przez władze oficjalne Gdańska, które od pewnego czasu utrudniają firmom polskim normalną pracę w drodze zarządzeń walutowych i administracyjnych. Posiadamy dokumenty, że były poufne zarządzenia nienabywania towarów polskich. Ostatnio szeregowi polskich firm władze skarbowe gdańskie cofnęły zezwolenie na ratalne spłaty należności skarbowych i zarządziły natychmiastową egzekucję, co równa się zniszczeniu tych placówek.

Dowodem zaognienia stosunków jest ostatnio fakt, że delegacja Polska do sprawy wykorzystania portu gdańskiego napotyka na duże trudności w prowadzeniu rozmów wyłącznie z powodu stanowiska zajmowanego przez stronę gdańską.

3) Kongres pomny na historyczną tradycję stosunków polsko-gdańskich oraz w uwzględnieniu pełnej dobrej woli strony polskiej, która widzi obopólny interes w harmonijnym rozwoju współpracy polsko-gdańskiej, stwierdza, że

1) stan wytworzony w ostatnim okresie czasu na terenie Wolnego Miasta Gdańska godzi w żywotne interesy, a nawet istnienie placówek polskich w Gdańsku;

2) nasuwa się obawa, iż sytuacja obecna jest wyrazem planowej akcji czynnika politycznego w Gdańsku, który zmierza dla celów politycznych do wyłamania się z pod obowiązujących norm prawnych — wbrew interesowi gdańskich sfer gospodarczych, przejawiających nieraz chęć współpracy z Polską.

Kongres wzywa kupiectwo polskie do walczenia o swe prawo, oraz zwraca się z apelem do Rządu R. P. — ażeby w drodze politycznej zapewnił gospodarczym placówkom polskim na terenie W. M. Gdańska słuszne prawo do egzystencji i swobodnego rozwoju.

Rezolucja do referatu p. t.:

ROLA KUPCA W HANDLU ZAGRANICZNYM

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego, stwierdza:

1) że różne przyczyny, między innymi tendencja preferowania producenta w handlu zagranicznym wytworzyły błędną strukturę tegoż handlu, eliminując kupca od eksportu i importu;

2) że skomplikowana reglamentacja zmniejsza nie mniej silnie rolę kupca w handlu zagranicznym;

3) że zagraniczne pośrednictwo stanowi dużą bierną pozycję w bilansie naszych obrotów z zagranicą;

4) że jedną z najistotniejszych przyczyn, dla których nie wykorzystane są możliwości eksportowe towarów polskich, szczególnie zaś wytworów średniego i drobnego przemysłu i niektórych płodów rolnych, jest brak właściwego kupca eksportera.

W tym stanie rzeczy podkreśla Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego potrzebę wytworzenia aparatu kupieckiego i odbudowania znaczenia kupca polskiego w imporcie i eksporcie.

W szczególności należy:

a) zwiększyć udział kupiectwa polskiego w kontyngentach przywozowych i wywozowych, jak również zrewidować zasadę praw nabytych w celu dopuszczenia nowych firm polskich do udziału w handlu zagranicznym;

b) zrównać kupca z producentem - eksporterem w korzystaniu z różnych form pomocy dla wywozu, szczególnie pod względem ulg podatkowych dla eksportu oraz zapewnić kupcom uczestnictwo w tych zrzeszeniach eksporterów, składających się dotychczas z producentów, wówczas, gdy zrzeszenia te wykonywują specjalne funkcje zlecone w zakresie eksportu;

c) zapewnić dopływ sił fachowych do handlu zagranicznego, a to szczególnie w drodze tworzenia praktyk zagranicznych;

d) organizować sieć polskich agentów handlowych, którzy wprowadziliby artykuły polskie na obce rynki zbytu;

e) uruchomić fundusze gwarancyjne i kredyty, z których kupiectwo mogłoby korzystać przy organizowaniu skupu i eksportu, zwłaszcza produktów rolnych oraz wytworów średniego i drobnego przemysłu;

f) stworzyć podstawy, ułatwiające powstawanie w Polsce domów handlowych importowo - eksportowych z wyłączeniem jednak wszelkich przywilejów o charakterze monopolu;

g) zapewnić polskim domom eksportowym udział w dostawach za granicę polskich produktów, objętych międzynarodowymi umowami kartelowymi.

Rezolucja do referatu p. t.:
ROLA EMIGRACJI W HANDLU ZAGRANICZNYM'

Ogólnopolski Kongres Kupiectwa Chrześcijańskiego stwierdzając:

1) że najbardziej pożądaną gospodarczą formą współpracy między emigracją i Macierzą jest współpraca kupiectwa emigracyjnego z krajem;

2) że posiadając zagranicą blisko 8-milionową, do kraju przywiązaną emigrację polską, w czym kilkadziesiąt tysięcy drobnych kupców, nie utrzymujemy z nią stosunków handlowych w takiej skali, na jaką pozwala tak ich siła i gotowość konsumpcyjna, jak i nasze możliwości produkcyjne;

3) że przeszkodę w nawiązywaniu pożądanych stosunków handlowych stanowią nie tylko ogólne trudności w handlu międzynarodowym, lecz także struktura zawodowa naszej emigracji, wśród której brak typu kupca importera, a niemniej również brak w kraju zainteresowanych eksporterów, zaznajomionych z warunkami zbytu do terenów emigracyjnych, —

uważa, że należy celem wykorzystania powyższych naturalnych możliwości, dążyć do zbliżenia kupiectwa polskiego w kraju z kupiectwem polskim na emigracji.

W tym celu należy:

a) aby polskie zrzeszenia kupieckie w porozumieniu z Naczelną Radą Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego weszły w bliższy kontakt z polskimi organizacjami kupieckimi na obczyźnie;

b) aby polskie zrzeszenia propagowały usilnie wśród polskich eksporterów konieczność współpracy z polskimi kupcami na emigracji;

c) aby Naczelna Rada Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego wypracowała szczegółowy program działań i zainteresowała nim kupiectwo polskie;

d) aby konsulaty polskie otoczyły specjalną opieką polskie placówki handlowe za granicą.

Przewodniczący Kongresu
Prezes **HENRYK BRUN**

Przemówienie końcowe

Szanowni Państwo! Obrady nasze dobiegają do końca. Referaty, sprawozdania i rezolucje któreśmy dzisiaj wysłuchali, będące syntezą całego Kongresu, świadczą o ogromie prac, jakie Panowie przeprowadzili. Dowodzą one w odróżnieniu od innych dziedzin naszego życia, że my kupcy Polacy potrafimy wszyscy łącznie maluczcy i wielcy zgodnie ze sobą współdziałać, współpracować i prace nasze do wspólnych wniosków doprowadzać. Ta zgoda nasza, ta chęć wzajemnego porozumienia się i ta solidarność nasza, z której nie wszyscy może zdajemy sobie nawet dostatecznie sprawę, lub jej należycie nie doceniamy, świadczy, że w chwili gdy idziemy ramię przy ramieniu z jednym celem podniesienia naszego polskiego aparatu na wyższy poziom, tworzymy jednomyślną wielką siłę, która da nam możność przezwyciężenia wszystkich piętrzących się przed nami trudności.

Do udziału w Kongresie naszym poza zorganizowanym kupiectwem polskim dopuściliśmy z całą świadomością chrześcijańskie kupiectwo dotąd niezorganizowane, lub nie wchodzące w skład Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego. Jestem pewien, że Kongres nasz, jego przebieg i prace dokonane zachęcą wszystkich zorganizowanych kupców do jeszcze bardziej wytężonej pracy w ich własnych organizacjach, a niezorganizowanych do łączenia się i współdziałania z nami.

Sądzę, iż mogę stwierdzić, iż Kongres nasz wpłynął na podniesienie ducha wśród naszego kupiectwa, wlał w nie nową otuchę do walki o byt, o podniesienie poziomu i do walki o rozwój kulturalny i narodowy naszego mieszczaństwa. Mam nadzieję, że Kongres nasz i jego cele znalazły także należytą ocenę u naszych władz i społeczeństwa, że na przychylne nastawienie ich do nas, do naszych warsztatów i do naszych prac możemy już liczyć obecnie.

Skończył się już Kongres, ale praca nasza i praca Panów bynajmniej się nie skończyła, przeciwnie w tej chwili właśnie się zaczęła.

Dalsze przemyślenie oraz wykonanie programu naszych prac i rezolucji jest obowiązkiem nietylko władz naczelnych Rady, nietylko wszystkich jej komórek organizacyjnych, ale i indywidualnym obowiązkiem każdego z Panów.

Wszystkim nam Polakom droga jest potęga Polski. Jak to wykazałem wczoraj w moim przemówieniu, jest ona do osiągnięcia przez wzmocnienie miast i polskiego mieszczaństwa. Nakazem więc chwili obecnej, nakazem najbliższych lat, jest zarówno dla nas, jak i dla całego zdrowo myślącego społeczeństwa urzeczywistnienie naszego wczorajszego hasła: „Ku potędze gospodarczej Państwa przez wzmocnienie handlu polskiego".

Nie mogę zamknąć naszego Kongresu bez wyrażenia z głębi serca mego płynącej wdzięczności wszystkim władzom naszym, dostojnikom i kolegom, którzy Kongres nasz swą obecnością i swymi przemówieniami uświetnili, jak również wszystkim, którzy czy w pracach przygotowawczych czy w pracach podczas samego Kongresu z nami blisko współpracowali. Muszę tu wymienić kilku z tych Panów, którzy najwięcej, zdaniem naszym, położyli w pracy swej zasług. Są nimi p. dyrektor Józef Jakubowski, p. prezes Eugeniusz Wencel oraz pp. dyrektorzy Rady Naczelnej p. Brunon Sikorski i p. Andrzej Czarnecki, a także wszyscy pracownicy biura Rady Naczelnej i Stowarzyszenia Kupców Polskich.

Wreszcie dziękuję włodarzom naszego miasta p. wojewodzie Jaroszewiczowi za czynny współudział w organizowaniu Kongresu i za przybranie miasta flagami oraz p. prezydentowi ministrowi Starzyńskiemu, który nietylko wczoraj w pięknych słowach nas przywitał, ale użyczył nam tej sali, dał nam różne ulgi, uświetnił wygląd Warszawy na przyjęcie naszych gości, ale który jeszcze na zamknięcie naszych obrad zaprasza tu wszystkich obecnych Panów do przyległych salonów na herbatkę. P. prezydent Starzyński w ostatniej chwili przed samym rozpoczęciem naszego zebrania zakomunikował mi, że był wezwany w pilnych sprawach i że w tej chwili nie może być z nami obecny i zastępuje go p. wiceprezydent miasta p. Pohoski.

Składając wszystkim Panom z całego serca płynące „Szczęść Boże!" do dalszych prac na pożytek Polski, zamykam obrady Pierwszego Ogólnopolskiego Kongresu Kupiectwa Chrześcijańskiego.



Prezydium Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego składa wieniec na Grobie Nieznanego Żołnierza



Sztandary organizacyj kupieckich i uczestnicy Kongresu po złożeniu wieńca na Grobie Nieznanego Żołnierza



Pan Prezydent Rzeczypospolitej wita się z przedstawicielami organizacyj kupieckich w czasie herbatki na Zamku Królewskim dla uczestników Kongresu



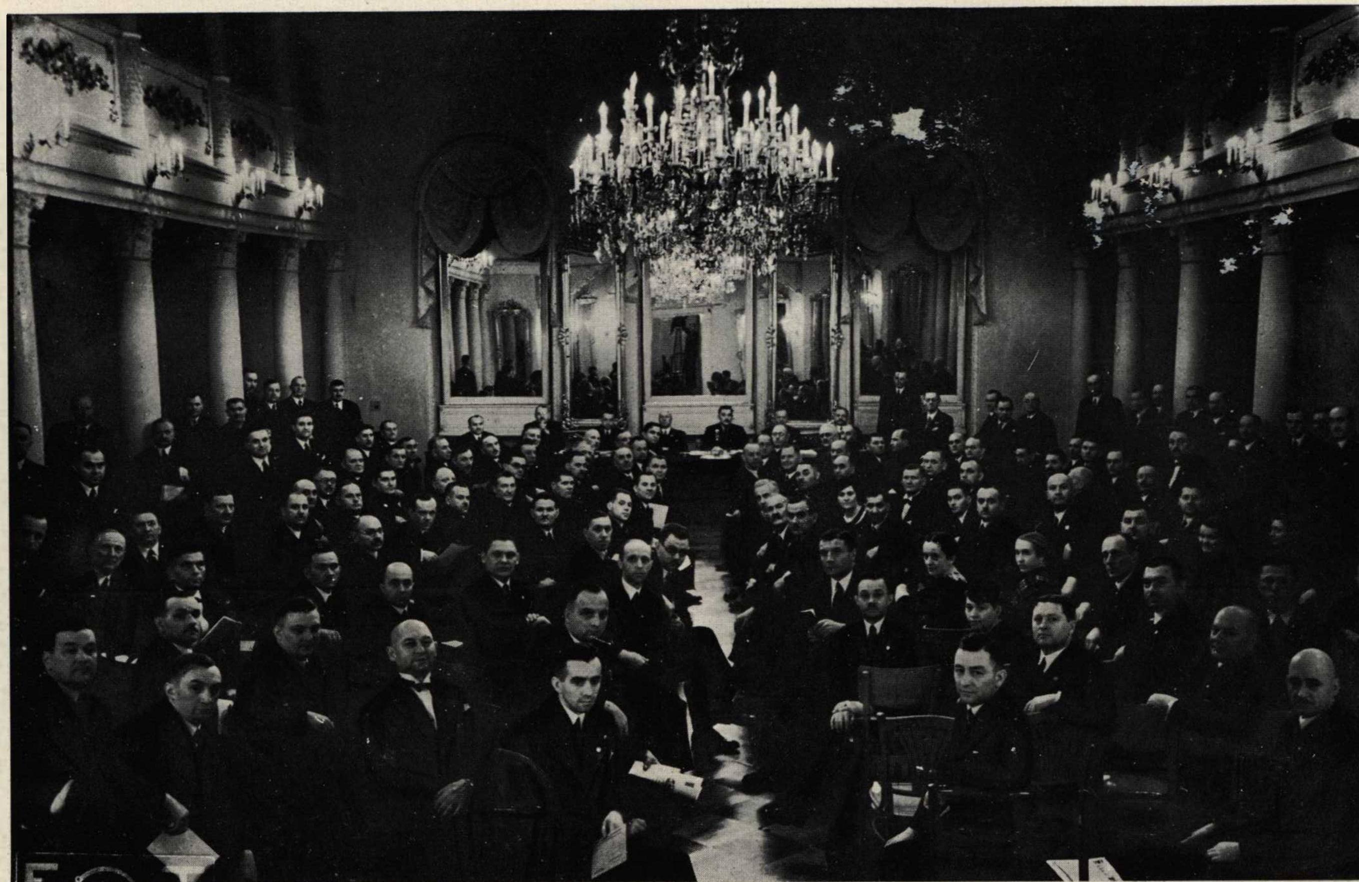
Pan Prezydent Rzeczypospolitej w rozmowie z prezesem Naczelnej Rady p. H. Brunem i viceprezesem p. F. Woźniakiem



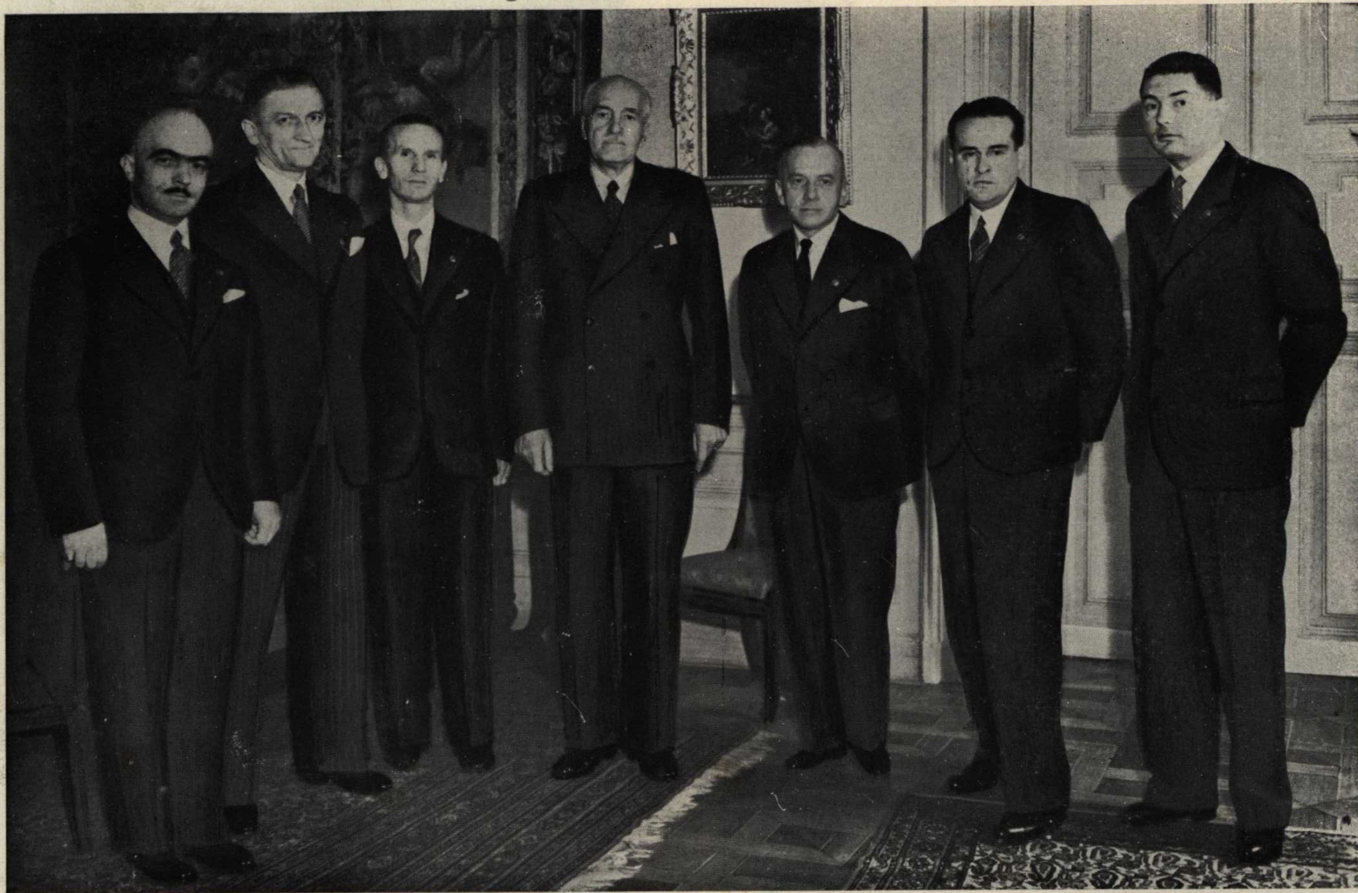
Obrady Podkomisji A w sali Stowarzyszenia Techników



Obrady Podkomisji B w sali Izby Przemysłowo - Handlowej



Obrady Podkomisji C w sali Resursy Kupieckiej



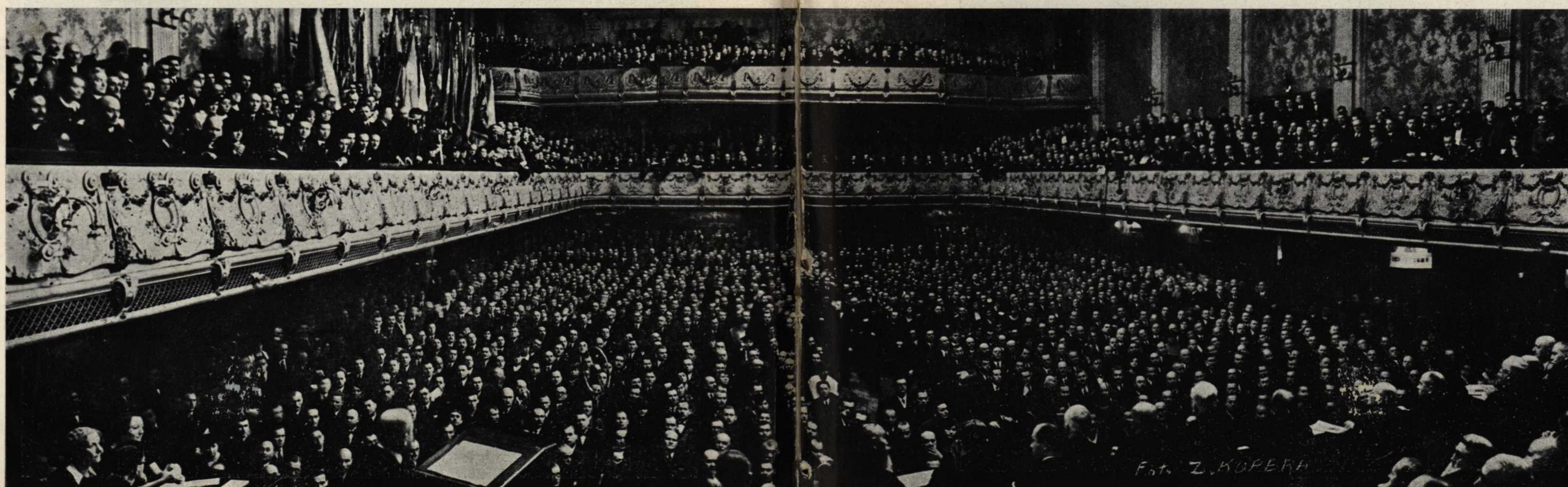
Pan Prezydent Rzeczypospolitej Prof. Ignacy Mościcki w otoczeniu Delegatów Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego.
Stoją od prawej: viceprezes S. Barcikowski, viceprezes E. Wencel, prezes Naczelnej Rady H. Brun, dyrektor B. Sikorski, viceprezes J. Grodzki, dyrektor A. Czarnecki



J. E. Ks. Arcybiskup St. Gall odprawia uroczystą Mszę św. w Katedrze św. Jana na intencję Kupiectwa Chrześcijańskiego



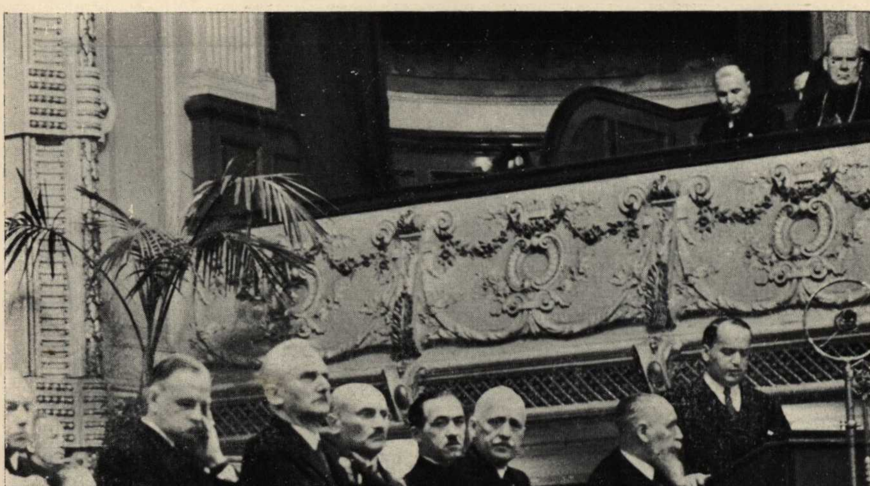
Przewodniczący Kongresu p. prezes H. Brun składa podpis w Księdze Pamiątkowej przy Grobie Nieznanego Żołnierza



Sala Filharmonii Warszawskiej w czasie uroczystego otwarcia Kongresu



Prezydium Kongresu w czasie uroczystego otwarcia w sali Filharmonii. W loży zajmuje miejsce Pan Prezydent Rzeczypospolitej i vicepremier inż. E. Kwiatkowski



Minister Przemysłu i Handlu p. A. Roman wygłasza w imieniu Rządu przemówienie powitalne. W loży: Pan Marszałek Sejmu St. Car i J. E. Ks. Arcybiskup St. Gall



Obrady Podkomisji D w sali Centr. Zw. Det. Kupiectwa Chrześcijańskiego R. P.



Obrady Podkomisji E w sali Stowarzyszenia Kupców Polskich



Prezydium Kongresu w czasie oficjalnego zamknięcia Kongresu w sali Rady Miejskiej



Sala Rady Miejskiej w czasie oficjalnego zamknięcia Kongresu